生活中的外出禁忌

聪明人的人生智慧

COAY Books

目录
Content

- 第1节：前言
- 第2节：第一章 处世禁忌(1)
- 第3节：第一章 处世禁忌(2)
- 第4节：第一章 处世禁忌(3)
- 第5节：第一章 处世禁忌(4)
- 第6节：第一章 处世禁忌(5)
- 第7节：第一章 处世禁忌(6)
- 第8节：第一章 处世禁忌(7)
- 第9节：第一章 处世禁忌(8)
- 第10节：第一章 处世禁忌(9)
- 第11节：第一章 处世禁忌(10)
- 第12节：第一章 处世禁忌(11)
- 第13节：第一章 处世禁忌(12)
- 第14节：第二章 做事禁忌(1)
- 第15节：第二章 做事禁忌(2)
- 第16节：第二章 做事禁忌(3)
- 第17节：第二章 做事禁忌(4)
- 第18节：第二章 做事禁忌(5)
- 第19节：第二章 做事禁忌(6)
- 第20节：第二章 做事禁忌(7)
- 第21节：第二章 做事禁忌(8)
- 第22节：第二章 做事禁忌(9)
- 第23节：第二章 做事禁忌(10)
- 第24节：第二章 做事禁忌(11)
- 第25节：第二章 做事禁忌(12)
- 第26节：第二章 做事禁忌(13)
- 第27节：第三章 做人禁忌(1)
- 第28节：第三章 做人禁忌(2)
- 第29节：第三章 做人禁忌(3)
- 第30节：第三章 做人禁忌(4)

- 第31节： 第三章 做人禁忌(5)
- 第32节： 第三章 做人禁忌(6)
- 第33节： 第三章 做人禁忌(7)
- 第34节： 第三章 做人禁忌(8)
- 第35节： 第三章 做人禁忌(9)
- 第36节： 第三章 做人禁忌(10)
- 第37节： 第三章 做人禁忌(11)
- 第38节： 第三章 做人禁忌(12)
- 第39节： 第三章 做人禁忌(13)
- 第40节： 第四章 职场禁忌(1)
- 第41节： 第四章 职场禁忌(2)
- 第42节： 第四章 职场禁忌(3)
- 第43节： 第四章 职场禁忌(4)
- 第44节： 第四章 职场禁忌(5)
- 第45节： 第四章 职场禁忌(6)
- 第46节： 第四章 职场禁忌(7)
- 第47节： 第四章 职场禁忌(8)
- 第48节： 第四章 职场禁忌(9)
- 第49节： 第四章 职场禁忌(10)
- 第50节： 第四章 职场禁忌(11)
- 第51节： 第四章 职场禁忌(12)
- 第52节： 第五章 婚姻禁忌(1)
- 第53节： 第五章 婚姻禁忌(2)
- 第54节： 第五章 婚姻禁忌(3)
- 第55节： 第五章 婚姻禁忌(4)
- 第56节： 第五章 婚姻禁忌(5)
- 第57节： 第五章 婚姻禁忌(6)
- 第58节： 第五章 婚姻禁忌(7)
- 第59节： 第五章 婚姻禁忌(8)
- 第60节： 第六章 交友禁忌(1)
- 第61节： 第六章 交友禁忌(2)
- 第62节： 第六章 交友禁忌(3)
- 第63节： 第六章 交友禁忌(4)
- 第64节： 第六章 交友禁忌(5)
- 第65节： 第六章 交友禁忌(6)
- 第66节： 第六章 交友禁忌(7)

- 第67节：第六章 交友禁忌(8)
- 第68节：第六章 交友禁忌(9)
- 第69节：第六章 交友禁忌(10)
- 第70节：第七章 日常禁忌(1)
- 第71节：第七章 日常禁忌(2)
- 第72节：第七章 日常禁忌(3)
- 第73节：第七章 日常禁忌(4)
- 第74节：第七章 日常禁忌(5)
- 第75节：第七章 日常禁忌(6)
- 第76节：第七章 日常禁忌(7)
- 第77节：第七章 日常禁忌(8)
- 第78节：第七章 日常禁忌(9)
- 第79节：第七章 日常禁忌(10)
- 第80节：第七章 日常禁忌(11)

第1节：前言

前言

做人的学问是永远的难题，但聪明人的做人之道总是多种多样，他们善于以最能赢得人心的方式去处理人际关系，把各种难以调节的事情处理得圆满融洽。聪明之人之所以能够赢得人心，是因为他们懂得生活的禁忌。知道什么不该做，什么不该说，以最灵活的方式，避免和禁忌碰头。因此才能完美地处理每一件事情。

什么是禁忌?简单地讲禁忌是普通人必须避讳的人、物或事。许多人一生的弱点就是不懂得如何把生活和禁忌联系起来。不懂得怎样去精于处世、巧于做人、名誉做事情。因此做同样的事情，有的人就能事事顺通，而有的人却受到百般阻挠。生活需要有正确的原则指导。每一个事物都有其自身的规律，每一种游戏都有其独特地玩法，这就是规则。掌握了这种规则也就掌握了人脉，而人脉往往会决定你在生活中的状态。

一个人事业的成功，除了靠自己的努力之外，有很多时候都是靠别人的帮助。人生活在群体中，其成功很大一部分来自于环境即他所处的人群及所在的社会，只有在这群体中游刃有余，八面玲珑，才能为事业的成功积累丰富的资源，没有非凡的交际能力，财富也会和你失之交臂的。然而这种人脉需要你有一个良好的方式去争取。这种方式既不可以轻浮，也不可以过激，它需要有一个平和调缓地度。而这个度就需要用禁忌去衡量。

知晓了禁忌就知晓了一种大智慧，而大智慧体现出的是一种大涵养，有涵养的人才善于沟通，我们从喧闹的人中学到了静默，从偏狭的人中学到了宽容，从无情的人中学到了仁爱。人懂得了怎样以一颗正常的心态面对生活，这就是懂得禁忌之后给我们带来的做人之道。

生活中的禁忌并不难掌握，它在我们的生活中处处都可以涉及，只要做个有心人，就可以避免它们，阻止我们接触到不必要的麻烦，

帮助我们解决身边的许多问题，从而为我们服务。

在当今日新月异的社会中，知识发展如此之快，信息变化如此迅速，人际交往如此之频繁，固步自封、停滞不前就意味着倒退，意味着失败。在竞争中，只有知己知彼才能百战不殆。只有不断地超越平庸，追求卓越，追求完美，才能创造成功。

因此，我们特地为读者编撰了《生活的禁忌》这一本书。本书，立足于生活中细节，思路清晰，事例详细明了，从做人、做事、职场、家庭、社交等多方面多角度地论述了生活中的禁忌，让你在轻松愉快的阅读之中窥探到做人生活的真谛。希望读者能通过阅读本书之后，更新你的思想，调整好自己的心态，如鱼得水地畅游在自己所处的环境，使自己生活充满色彩和活力，得到人际关系中的好人缘。

第2节：第一章 处世禁忌(1)

第一章处 世 禁 忌

成功的处世之道在于人的胸襟广阔，气度雍容。为人不骄不躁，谦恭而不张扬，处事不惊不慌，冷静而不失措。对小人的嘲讽谩骂，不愠不馁；要有一颗平凡之心，拥有大庸大俗的豪放与粗犷，方能行效君子之美行。人至察则无友，做人不能太较真

“水至清则无鱼，人至察则无友”，做人不能太较真，这正是有人活得潇洒，有人活得太累的原因之所在。

做人固然不能玩世不恭，游戏人生，但也不能太较真，认死理。太认真了，就会对什么都看不惯，连一个朋友都容不下，把自己同社会隔绝开。镜子看上去很平，但在高倍放大镜下，就成了凹凸不平的山峦；肉眼看很干净的东西，拿到显微镜下，满目都是细菌。试想，如果我们“戴”着放大镜、显微镜生活，恐怕连饭都不敢吃了。再用放大镜去看别人的毛病，恐怕许多人都会被看成罪不可恕、无可救药的了。

孔子带众弟子东游，走累了，肚子又饿，看到一酒家，孔子吩咐一弟子去向老板要点吃的，这个弟子走到酒家跟老板说：我是孔子的学生，我们和老师走累了，给点吃的吧。老板说：既然你是孔子的弟子，我写个字，如果你认识的话，随便吃。于是写了个“真”字，孔子的弟子想都没想就说：这个字太简单了，“真”字谁不认识啊，这是个真字。老板大笑：连这个字都不认识还冒充孔子的学生。吩咐伙计将之赶出酒家，孔子看到弟子两手空空垂头丧气地回来，问后得知原委，就亲自去酒家，对老板说：我是孔子，走累了，想要点吃的。老板说，既然你说你是孔子，那么我写个字如果你认识，你们随便吃。于是又写了个“真”字，孔子看了看，说这个字念“直八”，老板大笑：果然是孔子，你们随便吃，弟子不服，问孔子：这明明是“真”嘛，为

什么念“直八”？孔子说：“这是个认不得‘真’的时代，你非要认‘真’，焉不碰壁？处世之道，你还得学啊。”

第3节：第一章 处世禁忌(2)

这虽是个杜撰的故事，但也说明了一个道理，那就是做人不能太较真。在工作中，不是你把所有的事情做好了就是认真,有时候事情没做好,在领导的眼里也是认真,因为你认真地揣摩了领导的需要而且尽可能地配合了领导的需要。认真不是较真,为什么很多兢兢业业工作的人没有得到晋升,而工作并不出色的人反而得到提升,因为前者多较真,而后者是认真；前者多被领导表扬,但和领导走得远,后者多被领导批评却和领导行得近。你说谁更认真?糊涂是外人看到的糊涂,郑板桥说“难得糊涂”，大概也是这个道理吧。

有位同事总抱怨他们家附近小店卖酱油的售货员态度不好，像谁欠了她巨款似的。后来同事的妻子打听到了女售货员的身世，她丈夫有外遇，和她离了婚，老母瘫痪在床，上小学的女儿患哮喘病，每月只能开四五百元工资，一家人住在一间15平方米的平房里。难怪她一天到晚愁眉不展。这位同事从此再不计较她的态度了，甚至还建议大家都帮她一把，为她做些力所能及的事。

在公共场所遇到不顺心的事，实在不值得过度较真生气。有时素不相识的人冒犯你，其中肯定是另有原因，不知哪些烦心事使他此时情绪恶劣，行为失控，正巧让你赶上了，只要不是恶语伤人、侮辱人格，我们就应宽大为怀，以柔克刚，晓之以理。

没有必要与原本与你无仇无怨的人瞪着眼睛较劲。假如较起真来，大动肝火，枪对枪、刀对刀地干起来，再酿出个什么严重后果来，那就太划不来了。与萍水相逢的陌路人较真，实在不是聪明人做的事。假如对方没有文化，与其较真就等于把自己降低到对方的水平，很没面子。另外，从某种意义上说，对方的触犯是发泄和转嫁他心中的痛苦，虽说我们没有义务分摊他的痛苦，但确实可以你的宽容去帮助他，使你无形之中做了件善事。这样一想，也就会容忍他了。

但是，如果要求一个人真正做到不较真、能容人，也不是简单的事，首先需要有良好的修养、善解人意的思维方法，并且需要经常从对方的角度设身处地地考虑和处理问题，多一些体谅和理解，就会多一些宽容，多一些和谐，多一些友谊。

踏实处世，忌急功近利

俗话说："欲速则不达。"做人做事还需忍耐，步步为营。凡是成大事者，都力戒"浮躁"二字。只有踏踏实实的行动才可开创成功的人生局面。急躁会使你失去清醒的头脑，在你奋斗的过程中，浮躁占据着你的思维，使你不能正确地制定方针、策略而稳步前进。

任何一位试图成大事的人都要扼制住浮躁的心态，只有专心做事，才能达到自己的目标。

古代有个叫养由基的人精于射箭，且有百步穿杨的本领。据说连动物都知晓他的本领。一次，两个猴子抱着柱子，爬上爬下，玩得很开心。楚王张弓搭箭要去射它们，猴子毫不慌张，还对人做鬼脸，仍旧蹦跳自如。这时，养由基走过来，接过了楚王的弓箭，于是，猴子便哭叫着抱在一块，害怕得发起抖来。

有一个人很仰慕养由基的射术，决心要拜养由基为师，经几次三番的请求，养由基终于同意了。收他为徒后，养由基交给他一根很细的针，要他放在离眼睛几尺远的地方，整天盯着看针眼，看了两三天，这个学生有点疑惑，问老师说："我是来学射箭的，老师为什么要我干这莫名其妙的事，什么时候教我学射术呀?"养由基说："这就是在学射术，你继续看吧。"这个学生开始表现还好，能继续看下去，可过了几天，他便有些烦了。他心想，我是来学射术的，看针眼能看出什么来呢?这个老师不会是敷衍我吧?

养由基教他练臂力的办法，让他一天到晚在掌上平端一块石头，伸直手臂。这样做很苦，那个徒弟又想不通了，他想，我只学他的射术，他让我端这石头做什么?于是很不服气，不愿再练。养由基看他不

行，就由他去了。后来这个人又跟别的老师学艺，最终没有学到射术，空走了很多地方。

其实，如果他能脚踏实地，不好高骛远，甘于从一点一滴做起，他的射术肯定会很精湛，但是他并没有坚持下去，而是抱着急功近利的态度，导致最后一事无成的结果。事实证明，想要成为一个成功人士，就需要一步一个脚印，脚踏实地，从最基础的事情做起，为自己的发展打下坚实的基础，就像建造房子一样，只有把基础打扎实了，发展才会迅速，大楼才会盖得既牢固又高大。

第4节：第一章 处世禁忌(3)

两只天鹅和一只青蛙是要好的朋友。有一年闹干旱，天鹅必须飞到有水的地方才能生活，可青蛙怎么办呢？于是，青蛙想出了一个好主意，它找来一跟绳子，让两只天鹅各咬一头，它咬着绳中间，这样天鹅就可以带着它飞了。

一路上，动物们听到这件事后，觉得这个办法好。并问："是谁想出来的好主意"。小狗说："肯定是天鹅想的办法"。小猪说："那么我们应该选天鹅为最聪明的动物"。青蛙一听，急得大喊："这是我的功劳"。由于它张嘴一喊，一下子从绳子上掉了下来，顿时摔得昏过去了。

这个故事告诉我们，青蛙这种急功近利的做法，反害了自己。是你的终归是你的，如果一味的追求，过分贪图反而会适得其反，弄巧成拙。最终一事无成，因此做人还是要踏实些。

一位年轻的律师花了一笔资金装修他的事务所。他买了一架豪华的电话机，作最终的装饰。现在这架电话机正漂亮地摆在写字桌上亮相。秘书报告一个顾客来访，对于首位顾客，年轻律师按规矩让他在候客室等了一刻钟。而后让顾客进来时，律师拿起了电话筒，为了给客人更深的印象，他假装回答一通极为重要的电话："可敬的总经理，我已对他说了，我们只是彼此浪费时间罢了……当然，我知道，好的……如果您一定要坚持的话……可是您要明白，低于两千万我不能接受……好，我同意……以后再联络，再见。"他终于挂上了电话，面对那位顾客。而在门口站着不动的顾客，好像非常尴尬。"请问您有什么事？"律师微笑着问这位局促不安的客人。客人犹豫了半响，低声说："我是技术工人，公司派我来给你接电话线。"

这个荒唐可笑的笑话告诉我们做事急功近利，弄虚作假没有任何实际作用。再大的气球也飞不上月球，浮华的表面是很容易被捅破

的，内心的充实才是永远的财富。只有不断地充实自己，踏踏实实地做好每一件事，成功的天平才会向你倾斜。

恶语伤人六月寒，良言一句三冬暖

“一句话能把人说跳，一句话也能把人说笑。”言语是思想的衣裳，谈吐是行动的羽翼。它可以表现一个人的高雅，也可以表现一个人的粗俗。言谈高雅即行动之稳健；说话轻浮即行动之草率。

大家知道，相声是一门语言艺术。我们不难看出，相声正是很好地利用了语言这种交流工具，巧妙地调动听者的情绪，让听者兴奋起来，大声笑出来，它足以说明善说与不善说的区别，很难想像一个人想什么就直接说什么会演好相声。话说得合适，不仅能体现出自身修养的高雅，也能够让别人很舒服地接受你的观点或意见，使人愿意接近你，没有谁喜欢那种经常用恶语伤人的人。

有一位老年顾客，拿着一只酒瓶请营业员打黄酒，在营业员接酒瓶时，酒瓶忽然掉下来摔破了。那位营业员马上道歉说：“老同志，对不起！是我没有接好，这是我的过失。”说完，他立即掏出钱来要赔偿。老年顾客见营业员连声赔礼，不但没有发火，反而自责说：“不要紧，是我没有递好！我回去重新拿一只来就是了。”就这样，一件很容易引发争吵的事，比较圆满地解决了。

还有一个事例。

有一位业务素质很好的同事，因为与某位上司意见不合，在公司改组过程中，被精减到车间。他很消沉。许多人劝他说：“这样对你不公平，还是跳槽吧。”在别人怂恿下，他打好辞职报告，准备递交。但是，有一位老友却对他说：“世上没有过不去的坎，我相信你会东山再起的。”这句话对他帮助很大，他觉得只要自己不放弃，自己在公司里还有机会。他认真做好自己的工作，在车间里仍然好评如潮。过了一年，那位上司调走了。新一届领导班子上任，他理所当然地被抽调到公司经营部门。现在，他已是公司的副总经理了。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”以这位营业员为例，他主动道歉，短短几句话便使顾客心里暖烘烘的。这并不表示他比顾客低一等，相反，正是从这样的小事中，体现出他的讲话的智慧，化解了可能的纠纷。而那位同事的老友则用鼓励的语言化解了他内心的疙瘩。这就提醒我们说话时要注意分寸，多讲良言。

古时候，有个年轻人骑马赶路，时至黄昏，住处还没着落，忽见前面来了一老农，他便在马上高声喊道：“喂，老头儿，离旅店还有多远？”老人回答：“五里！”年轻人策马飞奔，向前驰去。结果一跑十多里，仍不见人烟。他暗想，这老头真可恶！非得回去整治他不可。并自言自语道：“五里，五里，什么五里！”

第5节：第一章 处世禁忌(4)

猛然，他醒悟过来，这“五里”不是“无理”的谐音吗？于是拨转马头往回赶。见那位老农还在路边等候，他急忙翻身下马，亲热地叫了一声：“老大爷”。话没说完，老人说：“你已经错过了路头，如不嫌弃，可到我家一住。”

俗话说，“一句话能把人说跳，一句话也能把人说笑。”言语是思想的衣裳，谈吐是行动的羽翼。它可以表现一个人的高雅，也可以表现一个人的粗俗。言谈高雅即行动之稳健；说话轻浮即行动之草率。年轻的朋友，如果你要接通情感的热线，使交际畅通无阻，就应得体地运用礼貌语、称呼语。谈话中，习惯用礼貌语言，就会让人感到“良言一句三冬暖”，使感情顿时亲切融洽起来。说话要分场合、要看“人头”、要有分寸，最关键的是要得体。不卑不亢的说话态度，优雅的肢体语言，活泼俏皮的幽默语言……这些都属于语言的艺术。娴熟地使用这些语言艺术，你的人生会更成功！

死要面子活受罪

人们常说“人为一口气，佛为一炷香”。面子既不能不要，也不能都要。我们一定要对这个问题有一个正确的认识。否则，自己为了要面子，而实际上往往是丢了面子，丢了面子是小事，但是为了面子而活受罪则实在是不划算的。

与人交往不能不给面子，不能扯破脸，更不能颜面扫地。显而易见，面子是交往中不可回避的重中之重。

有个书生家里很穷，却很爱面子。一天晚上，小偷来到他家中，搜寻之后，没有发现值得一偷的东西，便跺脚叹道：“晦气，我算碰到了真正的穷鬼！”书生听了，赶紧从床头摸出仅有的几文钱，塞给小偷，说：“您来的不巧，请您就把这点钱带上。但在他人面前，希望您不要张扬，给我留点面子啊！”

这个书生是一个死要面子的人，这样的人在生活中很多。从古至今，我们做的很多事都是为了面子。只不过有时是为了自己的面子，有时则是为了别人的面子。甚至男人为了面子宁愿选择死亡的例子也有很多。古语中有句话：士可杀不可辱这句话。在古代战争中，每位将士被俘虏后遭到敌人的戏弄时最喜欢说的正是士可杀不可辱。你要么就杀了我，要么就不要玩我。如果你玩我，那么我活着没面子，还不如死去。俘虏们为了面子而选择死亡，这种行为是高贵的，比什么都值钱。一代英雄项羽的乌江自刎就是个为了面子而死的典型例子。他打了败仗后跑到乌江，本来他是可以乘坐渔船逃回江东的，但他放弃了。因为他觉得没有面子回去面对他的乡亲父老了，结果他选择了自刎。他的死成全了他的面子，成全了一代英雄的气节。

如今，生活中爱面子的人很多。例如朱先生就是这样一个人。

一日朱先生和侄儿去购物，见着需要的东西，大家都想买。侄儿刚参加工作，连吃饭尚还紧张，自然没钱可掏了，朱先生亦不想再做冤大头，就没有如昔般积极付账。售货员机警："一看你就是有钱,有地位，讲义气的人,那点小钱你还在意"一句话噎得朱先生半天喘不过气来，尽管要花朱先生500多元钱，但为显示自己有义气,也只好把手缓缓地伸向钱包。有时朋友相聚,朱先生一向不胜酒力，但朋友一句"这点面子也不给吗？"使他一杯下肚；几轮下来，稍有推辞就被说成是没有酒品，这多失面子呀，于是乎，他牙一咬，心一横，又是一个底朝天，那样子就如英雄含笑赴刑场般大现凛然之气，回家后却头重脚轻，痛苦不堪。

朋友有事相求，朱先生明知出于自己能力之外，但一句"咱俩什么交情，这点面子你能不给"，便杀头成仁，舍身取义。四处奔走，求爷爷、告奶奶，事一办成，人也轻松大半。在复杂的社会人际关系中，"面子"的含义不一而足。你敬我一尺，我还你一丈，人情就是面子。一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，关系就是面子。

据说翻盖手机在中国流行的原因就与中国人爱面子有关系。对翻盖式手机尤其是韩国三星、中国的TCL的凶猛攻势，直板式手机的集大成者诺基亚，直到2004年下半年才推出了翻盖手机。西方的手机厂商不明白，为什么翻盖手机在中国流行，而在西方的接受程度却非常低。后来，一位手机经销商揭开了这个秘密——翻盖式手机在开合时会发出一声脆响，容易引起旁人的关注，所以更有面子。

爱面子的人很奇妙，可以吃闷亏，可以吃暗亏，但就是不能吃“没有面子”的亏，所以在人性丛林里求生存，必须了解到这一点，这也就是很多善于运用糊涂智慧的人不轻易在公开场合说一句批评别人的话的原因，宁可高帽子一顶顶地送，既保住别人的面子，别人也会如法炮制，给你面子，彼此心照不宣，尽欢而散。

第6节：第一章 处世禁忌(5)

行不可至极处，言不可称绝对

《周易》曰：物极必反，否去泰来。这句话的意思是说，行不可至极处，至极则无路可续行；言不可称绝对，称绝则无理可续言。做任何事，进一步，也应让三分。古人云："处事须留余地，责善切戒尽言。"

人生一世，万不可使某一事物沿着某一固定的方向发展到极端，而应在发展过程中充分认识其各种可能性，以便有足够的条件和回旋余地采取机动的应付措施。留余地，就是不把事情做绝，不把事情做到极点，于情不偏激，于理不过头。这样，才会使自己得以最完美无损的保全。

据说李世民当了皇帝后，长孙氏被册封为皇后。当了皇后，地位变了，她的考虑更多了。她深知作为"国母"，其行为举止对皇上的影响相当大。因此，她处处注意约束自己，处处做嫔妃们的典范，从不把事情做过头。她不尚奢侈，吃穿用度，除了宫中按例发放的，不再有什么要求。她的儿子承乾被立为太子，有好几次，太子的乳母向她反映，东宫供应的东西太少，不够用，希望能增加一些。她从不把资财任情挥霍，从不搞特殊化，对东宫的要求坚决没有答应。她说："作太子最发愁的是德不立，名不扬，哪能光想着宫中缺什么东西呢?"她不干预朝中政事，尤其害怕她的亲戚以她的名义结成团伙，威胁李唐王朝的安全。李世民很敬重她，朝中赏罚大臣的事常跟她商量，但她从不表态，从不把自己看得特别重要。皇上要委她哥哥以重任，她坚决不同意。李世民不听，让长孙皇后的哥哥长孙无忌做了吏部尚书，皇后派人做哥哥工作，让他上书辞职。李世民不得已，便答应授长孙无忌为开府仪同三司，皇后这才放了心。此后的朝政官任中，长孙无忌也经常受到皇后的教导，成为一代忠良。

长孙皇后得意时不把各种好处占全，不把所有功名占满，实在是很好地坚持了为自己留余地的天规。这样，不但不会使自己招至损害，而且还使自己在未来的人生旅途中进退有据，上下自如。集处世经验之大成的《菜根谭》说：“滋味浓时，减三分让人食，路径窄处，留一步与人行。”留人宽绰，于己宽绰；与人方便，于己方便。这是古人总结出来的处世秘诀。

让三分，留余地，字面上包含两方面意思，一是给自己留余地，使自己行不至于绝处，言不至于极端，有进有退，措置裕如，以便日后更能机动灵活地处理事务，解决复杂多变的社会问题。二是给别人留余地，无论在什么情况下，也不要把别人推向绝路，万不可逼人于死地，迫使对方做出极端的反抗，这样一来，事情的结果对彼此都没有好处。

人能生时定要求生，有百条生存之路可行，斗争中给他断去99条，留一条与他行，他也不会提着自家脑袋来拼命。倘若连他最后一条路也断了去，那么，他一定会揭竿而起，拼命反抗。想一想，世界之大，人事之繁，何必逼人无奈、激人至此呢?

给别人留余地，实质上也是给自己留余地。断尽别人的路径，自己路径亦危；敲碎别人的饭碗，自己饭碗也脆。不让别人为难，不于自己为难，让别人活得轻松，让自己活得阔绰，这就是让三分，留余地的妙处，是处世交往的良方。

俗话说：“利不可赚尽，福不可享尽，势不可用尽。”说的是做事的时候给自己留点余地，以备不时之需。21世纪是一个充满风险、充满挑战的社会，我们的生活、职业、娱乐、思维方式都将发生很大的变化，要在这样的环境里好好生存，就要学会深思远虑，防患于未然。己所不欲，勿施于人

孔子曾说过这样的一句话：“己所不欲，勿施于人”。意思就是说不要把自己不喜欢的事情再强加给别人，而要设身处地为别人着想，

也就是从别人的角度想事情。这句话不仅中国人自己喜欢，也是西方哲学家推崇的一句名言。

在崇尚民主的西方社会，孔子这句充满了与人为善、善解人意的话，自然赢得了他们的好感。但是在现在的东方，人们却往往希望自己是中心，忘记了孔子这句话的本意：如果是自己都不愿意去做、不愿意接受的事情，就更不要强加到别人的身上。

在日常生活中，时时都会出现如何要求别人以及怎么对待自己的问题。待人和律己的态度，可以充分反映一个人的修养，也是决定能否与人和善相处的一个重要的因素。

每个人都是一样的，平等的，你自己都不喜欢的事情，别人也肯定不会喜欢，如果你非要强加到别人身上，对于对方来说也是无法接受和容忍的。按照孔子的理论，只有一视同仁，才能做到无论是在家里还是社会上，都能与人很好地相处，不会招致怨言。

第7节：第一章 处世禁忌(6)

要以宽容的态度待人，以理解对方为基础，能给人以客观的态度评价，是对别人的基本尊重，既能从对方身上看到自己所没有的优点，还能对别人的缺点或错误善意地给予谅解，可以体现一个人的修养和知识。

美国人山姆常抱怨自己妻子总是花太多时间在他们家的草坪上，因为他觉得即使一周修剪两次，草地也和他们当初搬进来的时候差别不大。山姆每次在他的妻子修剪完草坪后都会这么说，这让他的妻子很不开心，每次说的时候，都会破坏原来的和睦气氛。

有一次，山姆看到一本书，书上说到生活中需要经常站在对方的角度来思考。直到这个时候，山姆才知道自己的问题出在哪里，他从来都没有想过他的妻子辛苦地修剪草坪，是渴望她的劳动成果能得到别人的称赞。

后来，当山姆的妻子再去修剪草坪的时候，山姆主动提出要陪妻子一起去修剪草坪。他的妻子显然没想到他会主动要求陪自己，显得很高兴，两个人就在一种很愉快的氛围下一起修剪了院子里的草坪。

自此以后，山姆就经常和妻子一起修剪草坪，不仅如此，他还经常夸奖妻子勤快，说妻子很厉害，能把院子里的草坪修剪得与水泥地一样平。虽然山姆的夸奖可能有些夸张，但是他们夫妻之间的感情却得到了明显的改观，这是因为山姆学会了为别人着想。

能多为别人着想，为对方设身处地的考虑问题，会让你赢得更多的朋友。肯尼斯?吉德在他一本叫《如何使人变得高贵》的书里有这样的话：暂停一分钟，冷静地想一想，为什么你对有些事情兴趣盎然，对另外的事情却漠不关心?你将会知道，世界上任何人都有使他感兴趣的事情，也有他漠不关心的事情。感兴趣和漠不关心都是有原因的。如果你能站在别人的立场多想想，就不难找到妥善处理问题的方法，因为你和别人的思想沟通了，彼此就有了理解。

小不忍则乱大谋

小不忍则乱大谋，说明了失去理智的危害。理智地对待一切事物，是大智的表现。

《孙子兵法》指出："主不可以怒以兴师，将不可以愠而致战，合于利而动，不合于利而止。"认为国君不可以因一时的愤怒而兴兵打仗，将帅不可凭一时的怨愤而与敌交战，因为一个人愤怒过后可以转变为高兴，怨愤过后可以转变为喜悦，但国家灭亡了就再也难以恢复了，人死了就再也无法变活了。一切都要以是否有利为转移，合于利则动，不利则止，这才是理智的行为。

三国时期，蜀国名将关羽败走麦城，被东吴擒杀。张飞闻讯，悲痛欲绝，严令三军赶制孝衣，为关羽戴孝，逼得手下将官无奈，最后铤而走险，将其刺杀。刘备为报东吴杀害关羽之仇，举兵伐吴。诸葛亮、赵云等人苦苦相谏，都无济于事。这时的刘备已完全失去了理智。结果被吴将陆逊一把火烧得溃不成军，数万军士丧生，刘备本人带着残兵败将退归白帝城，羞愧交加，一命呜呼。蜀军从此一蹶不振了。魏大臣司马懿多谋善变，遇事极为冷静，从不为自己的情绪左右。一次，诸葛亮出兵伐魏，进军至五丈原。司马懿率军渡过渭水，筑垒抵御。当时，蜀国大军出动，粮草有限，利在速战，司马懿则坚守不出，以待时机。为了激怒司马懿出战，诸葛亮心生一计，派人给他送去了妇女的服饰，以侮辱他。讽刺他胆小如女人。但他看到后只是佯装恼怒，却始终按兵不动。诸葛亮也就没有办法了。最后，诸葛亮看同魏军长期相持，难以取胜，心力交瘁，加之过度操劳，病死在了五丈原军中，蜀军只好退走。

由此可见，是否理智地处理事情，有时就成为事情成败的关键。大事是这样，小事也是这样。

春秋时期，郑灵公在位期间，由公子宋和公子归生辅政。有一天，有人从汉江带回一个大鼋，献给灵公。灵公命屠夫炖肉汤招待朝中官员。这时，公子宋对灵公说："我每次食指跳动，总要尝到好吃东

西。今天食指跳动了几下，果然又有好东西品尝了，你看灵验不灵验?”

灵公听了，半开玩笑半认真地说：“你的食指跳动灵验不灵验，这一次还得由我决定!”于是，他暗中吩咐屠夫，如此这般，屠夫心领神会，含笑而下。到了品尝鼋肉的时刻，郑灵公命令诸臣按官职大小，依次坐定。公子宋位居第一，洋洋自得，等着品尝。郑灵公却突然宣布，今天赏赐从最下席开始，公子宋变成了最后一个，他明知道这是灵公拿自己开心，又找不到反对的理由，只好压住火气，耐心等待。大臣们一个个得到了赏赐的鼋羹，纷纷称赞，眼看只剩下公子宋一人了，公子宋眼睁睁地等着屠夫呈上来鼋羹。谁知，这时屠夫向郑灵公报告说，鼋羹没有了。在众臣面前受到如此冷落和戏弄，公子宋真是怒火中烧。目睹公子宋的窘态，郑灵公开心极了，哈哈大笑，指着他说：“我本来是命令遍赐君臣的，谁料想却偏偏少了你一个人没有。看来，这是命里注定你不该吃鼋肉啊。你看你的食指跳动要吃好东西的说法哪一点灵验呢?”听了此话，公子宋恍然大悟，原来这一切都是灵公捣的鬼啊!为了挽回面子，他这时已完全失去了理智，遂不顾君臣之礼，突然起身走到郑灵公面前，将手探入灵公面前的鼎中，捏了一块鼋肉，放进口中，反唇相讥道：“我现在已经尝到了鼋肉，食指跳动哪一点又不灵验呢?”说罢，不辞而别。公子宋的言行，深深激怒了郑灵公，他当着众臣的面，愤愤地说：“宋也太无礼，他眼中还有我这个君主吗?难道郑国就没有刀斧能砍掉他的脑袋不成?”众臣吓得纷纷跪倒在地，连连规劝，郑灵公仍愤愤不已。

第8节：第一章 处世禁忌(7)

一场盛会就这样不欢而散。从此，郑灵公与公子宋结下了仇恨。公子宋因惧怕灵公找借口除掉自己，干脆一不做，二不休，先发制人，在这一年的秋天派人刺杀了郑灵公。两年之后，郑灵公之弟追查公子宋指染君鼎之罪，将公子宋杀掉，暴尸于朝，尽诛其族。君臣二人因一件小事而反目成仇，最后双方都死于非命，实在令人可惜。然而，在现实生活中，因一时的矛盾，头脑发热，失去理智，酿成惨祸的事实，却屡见不鲜。总而言之，恰当的理智，适宜的克制，合适的行动，是做事时智慧的表现。

不拘小节不可取

言行举止上的细节是一个人素质和修养的表现，优秀的人大多也是注意细节的人。

有时候，一个很小的动作或礼貌习惯都有可能影响到办事的结果。所以，在办事的过程中一定要注意礼貌待人，才不致于因小失大。行为礼貌是必须的，它是你办事成功与否的前提之一。

王远是一个软件公司推销员，他与中关村一家电脑公司业务往来比较多，其他方面也比较好，可就是有一个开关门不太礼貌的毛病。一天，他由于业务原因，多次进出此公司，终于引起了对方忍无可忍的批评。

“你小子，怎么办事呀?有意见提嘛!你怎么开关门那么用力，我怎么说你才能记住呢?难道非骂你一次才行吗?小王，以后一定要注意!”

王远自认为公司与对方关系非常好，也自认为与对方公司的职员关系不一般，因而注意不够，忽略了开门关门这类看似简单却十分重要的礼仪。结果给人一种不讲礼貌、粗暴的印象，最终会遭到对方直言不讳的批评。

所以，即使对方是自己的老主顾或比较熟悉的受访公司，也要多加注意。因为自己与对方比较熟悉，一般人往往不再约束自己，放松

了对自己的要求，不太注意礼节了，从而易造成与上述例子类似的情况。

吴松云是一电器公司的推销员。他去拜访客户时，大声而粗暴的开门习惯影响了客户对他的第一印象。

对方的接待人员或秘书将他带领到会客室中，他心里还在想如何在见到对方时给对方一个好印象。可是秘书已经将他开门不礼貌的信息传达给老板。

“老板，客人来了。”

“哦，他还挺准时的，我马上去，我准备准备，他是什么样的人呢?刘小姐，谈谈你的第一印象。”

“老板，不好说。看他衣冠楚楚，时间也准时，可他开门的声音太大了，显得粗暴、不太礼貌。”

“哦……”

老板这样“哦”了一声，可能便决定了会谈的失败，轻者则影响会谈的效果。这样在未见面之前便让别人对你带着一种看法，给对方一个不好的印象。

礼貌待人，这个道理许多人都很清楚，也很明白，也时常这样来要求别人，可自己做起来却并不一定就完美、轻松。这是一个习惯问题。所以我们必须从平时的一点一滴做起，加强修养，同时更重要的是小心谨慎地来培养好的习惯。

有的人时常或不小心“嘭”地一声把门推开或关上，发出大的响声，给人的印象不是开门或关门而是在撞门，这是极不礼貌的人。所以开关门用力要轻些，用力过猛便会使房门碰撞墙壁发出大的声响。但也不能用力过小，半天开不开，而给人一种畏畏缩缩、鬼鬼祟祟的不良印象。因此，对开门关门动作的轻重，可以看出一个人修养、内涵和水平来，也反映了一个人的精神面貌，更重要的是，直接影响到对方对自己的印象好坏，所以要格外注意。

访问之前，应想好自己开门、关门的方式与动作，尽可能礼貌些。当然，也没有必要太紧张，表现得太过拘谨，最好是形成好的习惯。古语说得好：“习惯成自然。”原则上应不管是以何种方式开门，在打开时，以自己能自由进入的程度为宜，不要太小，也不可太大。

人的坐姿也是十分重要的。为了给对方一个良好的印象。表现出自己的修养，一般宜端正姿势，静静地坐下，以等待对方的接待为好。比如：坐在椅子上，自然大方一些，把双手放在扶手上，不紧不松，力求自然舒服。双脚也不可开得太大，不要右手拿着烟，跷着二郎腿，口里吐着烟雾，一副满不在乎的样子。

另一个是位子问题。切忌不可坐在主位上，而应坐在侧面的位子上。因为自己是来办事的，最好坐在靠近房门的位置，可也不能离主位太远，适度最宜。坐位与主位的远近，要由自己与顾客的亲疏关系来确定。

第9节：第一章 处世禁忌(8)

行为礼貌的问题远远不止以上这一些，但从以上这几种行为礼貌中，我们便可以对行为礼貌的重要性有所了解。

切勿吝啬你的笑容

如果微笑能够真正地伴随着你生命的整个过程，就会使你超越很多自身的局限，获得很多人生真正的意义，使你的生命由始至终生机勃发，辉煌璀璨。用你的微笑去欢迎每一个人，那么你就会成为最受欢迎的和最会办事的人。

微笑，它不需要花费什么，但却创造了许多奇迹。它丰富了那些接受它的人，而又不使给予的人变得贫瘠。它产生于一刹那间，却给人留下永久的记忆。当我们面带微笑去办事，回头看看效果，你必然会大吃一惊。微笑永远不会使人失望，它只会使你更受欢迎。

不会微笑的人在生活中将处处感到艰难。没有微笑的人给人以冷漠和高傲的感觉，不会有好人缘。

大卫?史汀生是美国一家小有名气的公司总裁，他还十分年轻，并且几乎具备了成功男人应该具备的所有优点。他有明确的人生目标，有不断克服困难、超越自己和别人的毅力与信心；他走路大步流星、工作雷厉风行、办事干脆利索；他的嗓音深沉圆润，讲话切中要害；而且他总是显得雄心勃勃，富于朝气。他对于生活的认真与投入是有口皆碑的，而且，他对于同事也很真诚，讲求公平对待，与他深交的人都为拥有这样一个好朋友而自豪。但初次见到他的人却对他少有好感。这令熟知他的人大为吃惊。为什么呢?仔细观察后才发现，原来他几乎没有笑容。

他深沉严峻的脸上永远是炯炯的目光、紧闭的嘴唇和紧咬的牙关。即便在轻松的社交场合也是如此。他在舞池中优美的舞姿几乎令所有的女士动心，但却很少有人同他跳舞。公司的女员工见了他更是如同山羊见了虎豹，男员工对他的支持与认同也不是很多。而事实上

他只是缺少了一样东西，一样足以致命的东西——一副动人的、微笑的面孔。

微笑能建立人与人之间的好感，它是疲倦者的休息室，沮丧者的兴奋剂，悲哀者的阳光。所以，假如你要获得别人的欢迎，请给人以真心的微笑。

（1）微笑可以帮我们创造轻松的气氛。

微笑是琼浆、蜜液，带给人们快乐、温馨、鼓励。微笑是友好的标志，是融合的桥梁。微笑可以化干戈为玉帛，协调人与人之间的关系，可以为办事创造快乐的气氛。

（2）微笑可以帮我们赢得信任。

奇宾?当斯是底特律地区最受欢迎的节目主持人之一。有的听众写信给这位声音里带着微笑的主持人，说他们已经听到了他主持的节目，并且告诉奇宾?当斯说，他们透过他的声音看到了他的微笑。

有人问奇宾?当斯，为什么总是那么高兴，他说他的秘诀是从来不把烦恼摆在脸上。他的工作是娱乐别人，他说："为别人创造一个愉快的生活，这要从微笑开始，但必须是出自内心的微笑。"奇宾?当斯经常"戴上一张快乐的脸"去工作，他把微笑加进他的声音，配合上帝赋予他的演说水平，给观众以享受。奇宾?当斯说："当你微笑的时候，别人会更喜欢你，而且，微笑会使你自己也感到快乐。它不会花掉你的任何东西，却可以让你赚到任何股票都得不到的红利。"

所以，你能在你的工作中掺进微笑，用微笑去面对人生，去接受挑战。你会发现微笑可以解决你许多无法解决的问题。

（3）微笑可以帮我们办事。

微笑可以解决问题，这是一个真理，任何有经验的成功商人都会明白。所有的人都希望别人用微笑去迎接他，而不是待之以横眉竖眼。在办事过程中，那些谦让而豁达的人总能赢得更多的成功；反之，那些妄自尊大、高看自己、小看别人的人必然会引起别人的反感，最终使自己走到孤立无援的地步。

不要总是直线思考

梁启超说：“变则通，通则久。”知变与应变的能力是一个人的素质问题，同时也是现代社会办事能力高下的一个很重要的考察标准。

办事时要学会变通，放弃毫无意义的固执，这样才能更好地办成事情。

坚持是一种良好的品性，但在有些事上，过度的坚持，会导致最大的浪费。

两个贫苦的樵夫靠着上山捡柴糊口，有一天他们在山里发现两大包棉花，俩人喜出望外，棉花价格高过柴薪数倍，将这两包棉花卖掉，足以供家人一个月衣食。当下俩人各自背了一包棉花，便欲赶路回家。

第10节：第一章 处世禁忌(9)

走着走着，其中一名樵夫眼尖，看到山路上扔着一大捆布，走近细看，竟是上等的细麻布，足足有十多匹之多。他欣喜之余，和同伴商量，一同放下背负的棉花，改背麻布回家。

他的同伴却有不同的看法，认为自己背着棉花已走了一大段路，到了这里丢下棉花，岂不枉费自己先前的辛苦，坚持不愿换麻布。先前发现麻布的樵夫屡劝同伴不听，只得自己竭尽所能地背起麻布，继续前进。

又走了一段路后，背麻布的樵夫望见林中闪闪发光，待走近一看，地上竟然散落着数坛黄金，心想这下真的发财了，赶快邀同伴放下肩头的麻布及棉花，改用挑柴的扁担挑黄金。

他的同伴仍是那套不愿丢下棉花，以免枉费辛苦的论调；并且怀疑那些黄金不是真的，劝他不要白费力气，免得到头来一场空欢喜。

发现黄金的樵夫只好自己挑了两坛黄金，和背棉花的伙伴赶路回家。

走到山下时，无缘无故下了一场大雨，俩人在空旷处被淋了个湿透。更不幸的是，背棉花的樵夫背上的大包棉花，吸饱了雨水，重得完全无法再背，那樵夫不得已，只能丢下一路辛苦舍不得放弃的棉花。空着手和挑金的同伴回家去。

在很多时候，我们要学会放弃固执，变通行事。有这样一个故事:

有两个和尚决定从一座庙走到另一座庙。他们走了一段路之后。遇到了一条河，由于一阵暴雨，河上的桥被冲走了，但河水已退。他们知道可以涉水而过。

这时，一位漂亮的妇人正好走到河边，她说有急事必须过河，但她怕被河水冲走。

第一个和尚立刻背起妇人，涉水过河，把她安全送到对岸，第二个和尚接着顺利渡河。

两个和尚默不作声地走了好几里路。

第二个和尚突然对第一个和尚说："我们和尚是绝对不能近女色的，刚才你为何犯戒背那妇人过河呢?"

第一个和尚淡淡地回答："普渡众生，不分男女老少。"

一个机智的人可以灵活运用一切他所知的事物，还可巧妙地运用他并不了解的事物。能在恰当的时间内把应做的事情处理好，这不只是机智，也可称之为艺术。

有许多满怀雄心壮志的人毅力很坚强，但是由于不会进行新的尝试，因而无法成功。请你坚持你的目标吧，不要犹豫不前。但也不能太生硬，不知变通。如果你确感到行不通的话，就尝试另一种方式吧。

那些百折不挠、牢牢掌握住目标的人，已经具备了成功的要素。下面两个建议一旦和你的毅力相结合，你期望的结果便更易于获得。

（1）告诉自己"总会有别的办法可以办到"。

每年有几千家新公司获准成立。可是5年以后，只有一小部分能够继续营运；那些半路退出的人会这么说："竞争实在是太激烈了，只好退出为妙。"他们遭遇障碍时，只想到失败，因此才会失败。

你如果认为困难无法解决，就会真的找不到出路。因此一定要拒绝"无能为力"的想法。

（2）先停下，然后再重新开始。

我们时常钻进牛角尖而不能自拔，因而看不出新的解决方法。成功办事的秘诀是随时检查自己的选择是否有偏差，合理地调整目标，放弃无谓的固执，轻松地走向成功。

该说则说，不该说千万别说

我们每天都要和同事、领导交流。在办公室内，一定掌握说话办事的艺术，什么话能说或不能说，什么事能做或不能做要心中有数，

有时候，吃亏就是因为说了不该说的话，做了不该办的事。

邱先生在一家知名外企做事。有一次，项目经理告诉他，要给单位做一个宣传案的策划，经过大家讨论后，邱先生完全按照项目经理的意思加班加点，并顺利完成策划。但是，当策划案交到单位该项目主管领导那里，他却被狠批一通。

在领导面前，邱先生说，这方案是他们小组所有人讨论的结果，而且，他们项目经理也非常赞同，这个策划案60％都是项目经理的想法。可没想到领导直接把项目经理叫来，当面对质。主管领导追问项目经理："听说这都是你想的，就这种东西还能叫方案，还值得你们那么多人来集体策划?我看你这个项目经理还是不要当了。"

从主管领导的办公室出来后，他又被项目经理狠批了一顿。项目经理告诫他，以后说话前动点脑子，别一五一十把什么都说出去。

可见有些话真不该说，正所谓话到嘴边留三分，揭人短的老实话更是万万不能轻易出口。

第11节：第一章 处世禁忌(10)

张小姐在某国家机关做办公室文员，她性格内向，不太爱说话。可每当就某件事情征求她的意见时，她说出来的话总是很伤人，而且她的话总是在揭别人的“短处”。有一次，同一部门的同事穿了件新衣服，别人都称赞“漂亮”、“合适”之类的话，可当人家问张小姐感觉如何时，她便毫不犹豫地回答说：“你身材太胖，不适合。这颜色对于你这个年纪的人显得太嫩，根本不合适。”

这话一出口，原本兴致勃勃的同事表情马上就僵住了，而周围大赞衣服如何如何好的人也很尴尬。因为，张小姐说的话就是大家都不愿说的得罪人的“老实话”。虽然有时她也很为自己说出的话不招人喜欢而后悔，但她总是忍不住说些让人接受不了的实话。久而久之，同事们把她排除在集体之外，很少就某件事儿再去征求她的意见。她也成为了这个办公室的“外人”。

“快人快语”在人际交往中容易得罪他人，会让你在人际关系上屡遭挫折。举一些例子，你到医院探望住院的同事，你知道他病情很严重而他自己却不知情，如果你直接把自己知道的情况告诉他，你一定会因为鲁莽而不能被大家原谅；早晨上班遇到熟人，他向你问好，你心里烦恼，便口无遮拦地说：“好什么好，真见鬼了”，呛得人不知所措，你一定会被认为是一个不知好歹、没有修养的人。

所以，一个心理成熟、懂得社交技巧的人应该知道在什么时候该以怎样合适的方式说话办事。实话不一定要直说，而可以幽默地说、婉转地说或者延迟点说、私下交流而不是当众说，等等。同样是说实话，用不同的方式说，效果会有很大的不同。

别在失意者的面前谈论你的得意

泰山不让土壤，故能成其高；海洋不择细流，故能就其深。人生在世，不可能事事如意，更何况人无完人，谁都有失意的时候，因此当你面对失意的人时，应学会宽容。

人生得意需尽欢，如果你正得意，要你不谈论不太容易，哪一个意气风发的人不是如此?所以这种人也没什么好责怪的。但是谈论你的得意时要看场合和对象。

有一天，小宫约了几个朋友来家里吃饭，这些人都是他以前的旧友。他把他们聚集在一起主要是想借着热闹的气氛，让一位目前正陷于情绪低潮的高峰心情好一点。

高峰不久前因经营不善，不得已将公司关闭，妻子也因为不堪现在的生活压力，正与他谈离婚的事，内忧外患，他现在非常的苦恼。

来吃饭的朋友都知道这位朋友目前的遭遇，因此大家都避免去谈与事业有关的事，可是，其中一位因为目前赚了很多钱，酒一下肚，忍不住就开始谈他的赚钱本领和花钱功夫，那种得意的神情，小宫看了都有些不舒服。正处于失意中的高峰低头不语，脸色非常难看，一会儿去上厕所，一会儿去洗脸，后来就找了个借口提前离开了。

小宫送他到巷口的时候，他很生气地说："老姜会赚钱也不必在我面前说嘛!"

小宫此时非常了解他的心情，因为在以前他也经历过事业的低潮，正风光的亲戚在他面前炫耀他的薪水、高档的房子、名贵的汽车，那种感受，就如同把针一支支插在他心上那般，说有多难过就有多难过!

因此当我们与别人相处时一定要注意，切记不要在失意者面前谈论你的得意!如果你正得意，要你不谈论不太容易，谁不想让别人看见自己的意气风发。所以这种人也没什么好责怪的。但是谈论你的得意时要看场合和对象，你可以在演说的公开场合谈，对你的员工谈，享受他们投给你钦佩的目光，更可以对路边的陌生人谈，让人把你当成神经病，就是不要对失意的人谈，因为失意的人最脆弱，也最多心，你的谈论在他听来都充满了讽刺与嘲弄的味道，让失意的人感受到你"看不起"他。当然有些人不在乎，你说你的，他听他的，但这么豪

放的人不太多。因此你所谈论的得意，对大部份失意的人是一种伤害，这种滋味也只有经过的人才知道。

不在失意者面前谈论你的得意，这不仅是道德上的考虑，也是人际关系上的考虑。不过有一点你必须注意，就算在座没有正失意的人，但总也有景况不如你的人，你的得意还是有可能让他们起反感，人总是有嫉妒心的，这一点你必须承认!当然，如果你不知道对方正当失意则另当别论。一般来说，失意的人较少攻击性，郁郁寡欢是最普通的型态，但别以为他们只是如此。听你谈论了你的得意后，他们普遍会有一种怀恨的逆反心理!这是一种深入到心理深处的对你不满的反击!你说得口沫横飞，满面红光，殊不知已在失意者心中埋下一颗炸弹，说不准什么时候定时爆炸。不管失意者所采取的泄恨手段对你造成多大的损失，至少这是你人际关系上的危机，对你绝对是没有好处的。所以，当你有了得意事，不管是升了官，发了财，或是一切顺利，切忌在正失意的人面前谈论，如果不知道某人正在失意也就算了，如果知道，绝对不要开口。

第12节：第一章 处世禁忌(11)

但是失意者对你的怀恨不会立即显现出来，因为他无力显现，但他会透过各种方式来泄恨，例如说你坏话、扯你后腿、故意与你为敌，主要目的就是要看你得意到几时!而最明显的则是疏远你，避免和你碰面，以免再听到你的得意事，于是你不知不觉中就会失去了一个朋友!所以，得意时就少说话，而且态度要更加地谦卑。

狭路相逢，礼让相迎：忌得理不让人

“径路窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。此是涉世一极安乐法。”这句话旨在说明谦让的美德。在道路狭窄之处，应该停下来让别人先行一步。只要心中经常有这种想法，那么人生就会快乐安祥。

中国自古以来就是礼仪之邦，谦和、礼让更是中华民族的美德。当你在狭窄的路上行走时，要给别人留一点余地；羊肠小道两个人互相通过时，如果争先恐后，各不相让，那么两个人都有坠入深谷的危险，在这种情况下先停住脚步让对方先过去，不仅是种礼貌，更是安全的体现。

当你遇到美味可口的佳肴时，要留出三分让给别人吃，这样才是一种美德。路留一步，味留三分，是提倡一种谨慎的利世济人的方式。在生活中，除了原则问题须坚持外，对小事互相谦让会使个人的身心保持愉快。

清代康熙年间，在那时人称“张宰相”的张英与一个姓叶的侍郎，两家毗邻而居，叶家重建府第，将两家公共的弄墙拆去并侵占三尺，张家自然不服，引起争端。张家立即发鸡毛信给京城的张英，要求他出面干预，张英却作诗一首：“千里家书只为墙，再让三尺又何妨?万里长城今犹在，不见当年秦始皇。”张老夫人看见诗即命退后三尺筑墙，而叶家深表敬意，也退后三尺。这样两家之间即由从前三尺巷形成了六尺巷，被百姓传为佳话。

所谓谦让的美德绝非是一味的让步，不要忘记精确的计算：即使终身的让步，也不过百步而已。也就是说，凡事让步表面上看来是吃亏，但事实上由此获得的收益要比你失去的还要多。这正是一种成熟的、以退为进的明智做法。

事物的发展都是相对的，谦让很多时候都是发生在竞争的情形之中，由于谦和礼让的出现而使矛盾完全化解，更免去了一次不必要的争斗，对手变手足，仇人变兄弟。因此，让人是避免斗争的极好方法，对自身也具有一定价值。

得理不让人，让对方走投无路，有可能激起对方“求生”的意志，而既然是“求生”，就有可能是“不择手段”，这对你自己将造成伤害，好比老鼠关在房间内，不让其逃出，老鼠为了求生，会咬坏你家中的器物。放它一条生路，它“逃命”要紧，便不会对你的利益造成破坏。对方“无理”，自知理亏，你在“理”字已明之下，放他一条生路，他会心存感激，来日自当图报。就算不会如此，也不太可能再度与你为敌。这就是人性。

当你一味争抢的时候，不仅伤害了对方，也有可能连带地伤了他的家人，甚至毁了对方一生的幸福，这未免有失做人的德性。得理让人，不仅是一种积蓄，更是一种财富。

世界很大也很小，要知道地球是圆的，山不转水转，后会有期的事情常有发生。你今天得理不让人，哪知他日你们二人又会狭路相逢。若那时他处于优势，而你处于劣势，你就有可能吃亏!“得理让人”，这也是为自己以后做人留条后路啊!正所谓“人情翻覆似波澜”。今日的朋友，也许将成为明日的仇敌；而今天的对手，也可能成为明天的朋友。世事一如崎岖道路，困难重重，因此走不过的地方不妨退一步，忍一时风平浪静，退一步海阔天空。让对方先过，哪怕是宽阔的道路也要留给别人足够的空间。你会发现，既是为他人着想，又能为自己留条后路。

恃才自傲就是自掘坟墓

所谓“花要半开，酒要半醉”，凡是鲜花盛开娇艳的时候，不是立即被人采摘而去，也就是衰败的开始。

有才华的人是让人羡慕的，才华是你的终身财富，但把这才华用作傲人的资本就不能说是一件好事了，要深知人外有人，天外有天，恃才傲物如同炫耀一般终究遭人厌恶。

打虎英雄武松醉打蒋门神的片断就让人非常的难忘：武松手握酒杯，仰脖而干，身子东倒西歪，步履轻漂虚浮，蒋门神于漫不经心之际，鼻梁突着一拳，尚未回过神来，眼额又遭一腿；……当其终于醒悟这绝非是酒鬼的“歪打正着”之时，其身已受重创而无还手之力了。武松所用的“醉拳”，乃武术中一高难度拳术，委实厉害之极。“醉拳”的厉害，在于一个“装醉”，表面上看来跌跌撞撞，踉踉跄跄，不堪一推，而其实呢，醉醺醺之中却暗藏杀机，就在你麻痹大意之时，却被“醉鬼”打趴在地。

第13节：第一章 处世禁忌(12)

因此，玩“醉拳”的，是“形醉而神不醉”，“醉”只是迷惑对手的手段。人生也是这样，要学会装醉。所谓“花要半开，酒要半醉”就是这个道理。不然，当你志得意满，目空一切的时候，别人也把你当成了枪靶子、眼中钉。

春秋时期，郑庄公准备伐许。战前，他先在国都组织比赛，挑选先行官。众将一听露脸立功的机会来了，都跃跃欲试，准备一显身手。众将首先进行击剑格斗，都使出了浑身本领，争先恐后。经过轮番比试，选出了6个人来，参加下一轮射箭比赛。在比箭项目上，取胜的6名将领各射3箭，以射中靶心者为胜。有的射中靶边，有的射中靶心。第5位上来射箭的是公孙子都。他武艺高强，年轻气盛，向来不把别人放在眼里。只见他搭弓上箭，3箭连中靶心。他昂着头，瞟了最后那位射手一眼，退下去了。最后那位射手是个老人，胡子有点花白，他叫颖考叔，曾劝庄公与母亲和解，立有大功。颖考叔上前，3箭射击，连中靶心，与公孙子都打了个平手。只剩下两个人了，庄公派人拉出一辆战车来，说：“你们二人站在百步开外，同时来抢这部战车。谁抢到手，谁就是先行官。”公孙子都轻蔑地看了对手一眼，哪知跑了一半时，公孙子都却脚下一滑，跌了个跟头。等爬起来时，颖考叔已抢车在手。公孙子都哪里服气，提了长戟就来夺车。颖考叔一看，拉起来飞步跑去，庄公忙派人阻止，宣布颖考叔为先行官。公孙子都因此怀恨在心。颖考叔果然不负在庄公之望，在进攻许国都城时，手举大旗率先从云梯上冲上许都城头。眼见颖考叔大功告成，公孙子都嫉妒得心里发疼，竟抽出箭来，搭弓瞄准城头上的颖考叔射去，一下子把没有防备后面的颖考叔射死了。

作为一个有才华的人，要做到不露锋芒，既有效地保护自我，又能充分发挥自己的才华，不仅要说服、战胜盲目骄傲自大的病态心理，更要养成谦虚让人的美德。做人切忌恃才自傲，不知饶人。锋芒

太露易遭嫉恨，更容易树敌。颖考叔的死就是因为他不知道糊涂保身，锋芒太露的缘故。当今社会，此理仍然行得通。你不露锋芒，可能永远得不到重任；你锋芒太露却又易招人陷害。锋芒太露的人虽容易取得暂时成功，却为自己掘好了坟墓。当你施展自己的才华时，也就埋下了危机的种子。所以才华显露要适可而止。

人生就是这样。所以，即使你有非常出众的才智，但也一定要谨记：不要把自己看得太了不起，不要把自己看得太重要，不要把自己看成是救国济民的圣人君子似的，该收敛时就收敛，夹起尾巴好做人，切勿光芒晃人眼。

抓了芝麻漏西瓜，贪小便宜吃大亏

“吃亏就是占便宜，做人就应该能吃亏，能吃亏自然就少是非”。

日常生活中有很多人、很多时候不爱吃看得见的小亏，反而吃了看不见的大亏，正所谓“抓了芝麻，漏了西瓜”。其实，如果想顺利解决这些小事情，办法只有一个，以“吃亏时就糊涂一下”当作自己的做人原则，凡事多谦让别人一些，自己吃点小亏，就万事大吉了。

小刚与李明是对门的邻居，这天不知谁家的鸡在两家的路中央下了一个蛋，小刚有事出门正巧看见了这枚蛋，当他刚要伸手捡起来的时候，李明正巧也从家里出来，李明上前问道：“我家的鸡下的蛋，凭什么你拿起来？”小刚不服气地说：“凭什么说是你家的鸡下的，这是我家的鸡下的”。两个人都不肯礼让，两个人你一句我一句地吵起来，李明见自己的嘴快不过小刚，便抬手给了小刚一耳光，小刚见自己吃了亏，跑回家拿了把剪子，一气之下捅了李明的腹部，结果李明当场死亡，小刚的行为已触犯了法律，被公安机关逮捕。两天后，小刚对自己的做法越想越觉得窝囊，便自寻短见，一命呜呼了。

还有一个事例也证实了人应该踏踏实实，切不可因贪小便宜而吃了大亏。

有一位顾客到菜市场买菜，向菜主讨价还价，菜主不同意，一番争执之后，菜主终于同意优惠一点，可当顾客选好了菜，要付钱时，

菜主还是按原价收，顾客见菜主少找给了自己1元2角钱，就一肚子的不满，菜主说：“愿买就买，不买拉倒”。顾客一听火冒三丈：“我还不买了呢，你怎么着？”说完把菜往地上一扔，准备要走，菜主见状忙追上去让顾客捡起来。顾客硬着就是不捡，菜主一急踩了顾客一脚，这个顾客不服输，拿起一称砣就打向菜主的脑部，菜主当场晕倒，被送入医院。顾客本来想占点便宜，不愿吃1元2角钱的小亏，没想到自己却吃了管人家医疗费、医药费，还得照顾病人的大亏。

上面的两个例子都说明了有些人看问题时的目光短浅、过分看重眼前利益，结果吃了大亏。像小刚与李明这样，如果任何一方肯站出来让一步，吃点小亏的话，也不至于断送两条人命；而那位顾客不愿吃1元2角钱的小亏，最后却吃了百倍的大亏。

在一家卖衣服的店铺里,有个打工妹要买一件衣服要30元,当她拿钱时掉下一张壹佰元的钱,她没有看见,但营业员已经看见了,打工妹只拿出十元钱,对营业员说：“营业员小姐,我只有十元钱,等一下我马上把钱送来给你好吗?”这时营业员想：你掉在地上有壹佰元,就是你不来，我也多了，就说：“好，好，你马上送来。”打工妹拿走了衣服后，营业员马上把地上的钱拿起来，一看，是一张假币。

人生在世，即使什么也学不会，也得学会吃亏。只要学会吃亏，你就会感到烦恼从不上身，遇事游刃有余，心底坦坦荡荡，吃饭有滋有味，睡觉踏踏实实。这种神仙般的滋味，是爱占小便宜的人根本无法体会到的。

比如说在单位里多干些工作，哪怕工资还不如那些整天闲着的人拿得多也不要放在心上。虽然眼前你付出的要比别人多，而得到的却又比别人少，从表面上看可能是吃亏了，但是谁工作干得多，谁的能力强，领导心中自然有数。若是将来有一天单位优化组合，想必哪个领导也不会让勤勤恳恳干工作的人下岗，而把那些吃饱了混日子的人留下来。在竞争激烈的今天，能够保住自己的饭碗，对于养家糊口的我们来说，是一种福分。

每当遇事该吃亏的时候就不妨吃亏一下，吃点亏，让一步，不是弱者而是英雄。因为你用理性的智慧躲避了身后不可想象的事情。记得有一首歌中曾经写道：“做人就应该能吃亏，能吃亏自然就少是非。”其中道理耐人寻味。从人的本性来说，几乎每个人都是爱占便宜的“便宜虫”，几乎每个人都希望许多时候能占点小便宜，这并不意味着人们没有这些小便宜就没法生活了，恰恰相反，这些小便宜对绝大多数人甚至是可有可无的，因此，希望你在生活中能够少占便宜少是非。

第14节：第二章 做事禁忌(1)

第二章做 事 禁 忌

怎样做人做事乃是人生头等之大事。凡是做大事者都有锲而不舍，做人至诚，做事至专的精神。要知道做事志不坚者智不达，言不信者行不果。应有抬头做人低头做事的良好心态，切不可以善小而不为，以恶小而为之。 逞口舌之利毫无意义

言辞是很苍白无力的，它很少能说服他人改变立场，虽然上帝给了我们两只手一张嘴，但人们还是喜欢用嘴而不喜欢动手。逞口舌之利是毫无意义的，不但不能改变别人的立场，反而把自己逼上绝路。

无论在何时何地，我们总能看到一些高谈阔论的人。他们总是炫耀自己的才能多么的出众，如果能按他说的计划实行，必然能成就一番大事。这些人滔滔不绝，在自己空想的领域里如痴如醉。然而，在旁人看来，那是多么的可笑和愚蠢啊。

罗马执政官马西努斯围攻希腊城镇帕伽米斯的时候，由于城高墙厚，士兵们死伤惨重却仍然未能攻占这座城镇。最后，马西努斯发现城门是最薄弱的环节，于是打算集中兵力猛攻城门，但要攻打城门就必须要用到撞墙槌，当时军中并没有这种器械。马西努斯想起几天前他曾在雅典船坞里看过两支沉甸甸的船桅，就马上下令把其中较长的一支立刻送来。

然而，传令兵去了多时，桅杆仍未送达。原来是军械师与传令兵发生了争执。军械师认为短的那根桅杆才能真正发挥作用，不但攻城效果比长的那根要好，而且运送起来也方便，他甚至花了不少时间画了一幅又一幅图来证明自己的专业，而传令兵则坚持执行命令，既然上司要长的桅杆，他的任务就是把长桅杆送到上司面前。

面对军械师喋喋不休的说辞，传令兵不得不警告他，他们的领袖是不容争辩的，他们了解领袖的脾气，军械师终于被说服了，他选择了服从命令。在士兵离开以后，军械师越想越觉得自己的想法是正确

的，他觉得服从一道将导致失败的命令是毫无意义的，于是，他竟然违抗命令送去了较短的船桅。他甚至幻想着这根短桅杆在战场上发挥功效，使领袖不得不赏赐他许多战利品以赞扬他的高明。

马西努斯见送来的是那根短的桅杆很生气，马上召来传令兵，要他对情况做出合理的解释。传令兵忙向他汇报说军械师如何费时费力地与他争辩，后来还承诺要送来较长的桅杆。马西努斯对这名军械师的自以为是深感震怒，于是，他下令马上把这名军械师带到他面前来。

第15节：第二章 做事禁忌(2)

又过了几天，军械师才到达，他没有察觉到领袖的震怒，反而为能够亲自向领袖阐述自己的正确理论而扬扬得意。他仍然以专家自居，滔滔不绝地说了许多专业术语，并表示在这些事务上专家的意见才是明智的。马西努斯见军械师仍然不改其说大话的老毛病，十分生气，立刻叫人剥光他的衣服，用棍子活活地将他打死。

这名军械师可能死后也不会搞懂自己错在什么地方，他设计了一辈子的桅杆和柱子，还被推崇为这方面最好的技师，凭他的经验，他知道自己是对的，因为较短的撞墙槌速度快、力道强，更适合攻城。他可能永远也没办法想通，在他费尽口舌向统帅解释了大半天，为什么统帅仍然坚持他的无知呢?

在现实生活中随处可见像军械师这样的好辩者。他们不了解言词从来都不是中立的，或多或少总带点偏向性。有些人是天生的辩论狂，太过于争强好胜了，整天只知要与比自己地位高的人争辩，或总是找机会责难比自己有权有势的人的聪明才智，他似乎已经忘记面对的是什么人物。面对这些人物，徒逞口舌之利是毫无用处的，他只要说一个字就能封住你的嘴，因为权势掌握在他人手里。

每一个人都相信自己才是真理的拥有者，为此，他们常常争论不休，但他们却不知道，言辞是很苍白无力的，它很少能说服他人改变立场，就算是口若悬河的诡辩家也挽救不了自己的命运。所以说，逞口舌之利是毫无意义的，不但不能改变别人的立场，反而把自己逼上绝路，一个明智的人应该学会以间接的方式证明自己想法的正确性。

忌做事没有条理

做事没有条理的人，无论做哪一种事业都没有功效可言。而有条理、有秩序的人即使才能平庸，他的事业也往往有相当大的成就。

做事是否有条理是判断一个人做事严谨程度的标尺。能力再强的人，如果没有工作秩序，开始就埋头于工作中，势必会把工作弄得一

团糟。条理分明能提高工作效率，使你不但掌握自己的生活，也会有更多的休闲时间。很多商界名家都将做事没有条理列为公司失败的一大重要原因。

一位企业家曾谈起了他遇到的两种人。有种性急的人，不管你在什么时候遇见他，他都表现得风风火火的样子。如果你要同他谈话，他只能拿出数秒钟的时间，如果谈话时间长一点，他便会伸手把表看了再看，暗示着他的时间很紧张。他公司的业务做得虽然很大，但是开销更大。究其原因，主要是他在工作安排上七颠八倒，毫无秩序。他做起事来，也常为杂乱的东西所阻碍。结果，他的事务是一团糟，他的办公桌简直就是一个垃圾堆。他经常很忙碌，从来没有时间来整理自己的东西，即使有时间，他也不知道怎样去整理、安放。

另外有一种人，与上述那种人恰恰相反。他从来不显出忙碌的样子，做事非常镇静，总是很平静祥和。别人不论有什么难事和他商谈，他总是彬彬有礼。在他的公司里寂静无声地埋头苦干，各样东西安放得也有条不紊，各种事务也安排得恰到好处。他每晚都要整理自己的办公桌，对于重要的信件立即就回复，并且把信件整理得井井有条。所以，尽管他经营的规模要大过前述那种商人，但别人从外表上总看不出他有一丝一毫的慌乱。他做起事来样样办理得清清楚楚，他那富有条理、讲求秩序的作风，影响到他的全公司。于是，他的每一个员工，做起事来也都极有秩序，一派生机盎然之象。

工作没有条理，同时又想把蛋糕做大的人，总会感到手下的人手不够。他们认为，只要人多，事情就可以办好了。其实，他们所缺少的，不是更多的人，而是使工作更有条理、更有效率。由于办事不得当、工作没有计划、缺乏条理，因而浪费了大量员工的精力，但吃力不讨好，最后还是无所成就。

任何一件事，从计划到实现的阶段，总有一段所谓时机的存在，也就是需要一些时间让它自然成熟的意思。无论计划是如何的正确无误，总要不慌不忙、沉着冷静地等待其他更合适的机会到来。假如过

于急躁而不甘等待的话，经常会遭到破坏性的阻碍。因此，无论如何，我们都要有耐心，压抑那股焦急不安的情绪。

你工作有秩序，处理事务有条有理，在办公室里决不会浪费时间，不会扰乱自己的神志，做事效率也极高。从这个角度来看，你的时间也一定很充足，你的事业也必能依照预定的计划去进行。就像厨师用锅煎鱼，不时地翻动鱼身，会使鱼变得烂碎，看起来就不觉得好吃。相反地，如果尽煎一面，不加翻动，将会粘住锅底或者烧焦。最好的办法是在适当的时候，摇动锅子，或用铲子轻轻翻动，待鱼全部煎熟，再起锅。任何伟大的品格、超人的才能都不是凭空产生的，而是在日常小事上积累的结果。不愿干小事的人必定干不了大事。

第16节：第二章 做事禁忌(3)

不忠于小事者必不忠于大事

常言道："勿以善小而不为，勿以恶小而为之"。小事正可于细微处见精神。有做小事的精神，就能产生做大事的气魄。人人都从小事做起，用小事堆砌起来的事业大厦就是坚固的，用小事堆砌起来的工作长城就是强硬的。

人只要一心一意地做事，世间就没有做不好的事。这里所讲的事，有大事，也有小事，所谓大事小事，只是相对而言。很多时候，小事不一定就真的小，大事不一定就真的大。关键在做事者的认知能力。不要小看做小事，不要讨厌做小事。只要有益于工作，有益于事业的事都是应该做的事。那些一心想做大事的人，常常对小事嗤之以鼻，不屑一顾。然而，连小事都做不好的人，大事是很难成功的。大事往往都是由做成一件小事而成就的，我们要放下架子，不要对小事不屑一顾，而是踏踏实实从小事做起。

有位女大学生，毕业后到一家公司上班，只被安排做一些非常琐碎而单调的工作，比如早上打扫卫生，中午预订盒饭。一段时间后，女大学生便辞职不干了。她认为，她不应该蜷缩在厨房里，而应该上得厅堂。

可是一屋不扫，何以扫天下?一个普通的职员，即使有很好的见解，其被重用也往往要煎熬一段不短的时间，最重要的是努力做到有让别人倾听自己意见的资格和成绩，在别人眼里，你才是举足轻重的，不易被人忽视。因此，工作应从小事做起。

中关村一家公司的人事部经理曾感叹道："每次招聘员工，总碰到这样的情形：大学生与大专生、中专生相比，我们也认为大学生的素质一般比后者高。可是，有的大学生自诩为天之骄子，到了公司就想唱主角，强调待遇。别说挑大梁，真正找件具体工作让他独立完成，却往往拖泥带水，漏洞百出。本事不大，心却不小，还瞧不起别人。

大事做不来，安排他做小事，他又觉得委屈，埋怨你埋没了他这个人才，不肯放下架子干。我们招人是来工作、做事的，不成事，光要那大学生的牌子干吗?所以有时候，大学生、大专生、中专生相比之下，大专生、中专生反而更实际，更有用。”

小事，一般人都不愿意做。但成功者与一般人最大的不同，就是他愿意做别人不愿意做的事情。一般人都不愿意付出这样的代价，可是成功者愿意，因为他渴望成功。别人不愿意端茶倒水，你就要更加端出水平；别人不愿意洗涮马桶，你就要更加洗涮得明亮；别人不愿意操练，你就要更加自我操练；别人不愿意做准备，你就多做准备；别人不愿意付出，你就多付出。只要你每件事都多做一点，你的成功率一定会提高不少。

成功最重要的秘诀，就是去做别人不愿意做的小事。虚荣是追求个人荣誉的利己欲望，是只图表面光彩的感情心理，是争名逐利的不良品质。虚荣是恶德之种，它只会结出人生的苦果。

一颗抱怨的心会让自己变得更累

没有一种生活是完美的，也没有一种生活会让一个人完全满意，我们做不到从不抱怨，但我们应该让自己少一些抱怨，而多一些积极的心态去努力进取。

在日常工作和生活中，我们可以随处找到时常抱怨的人。抱怨自己的专业不好，抱怨住处很差，抱怨没有一个好爸爸，抱怨工作差、工资少，抱怨空怀一身绝技没人赏识你。其实，现实有太多的不如意，就算生活给你的是垃圾，你同样能把垃圾踩在脚底下，登上世界之巅。

很多人认为只要把自己的本职工作做好，把分内的事做好，就可以万事大吉了。当接到老板或上司安排的额外工作时，就老大不愿意。不是满脸的不情愿，就是愁眉不展，唠唠叨叨地抱怨不停。

在彼得担任汽车公司经理时，有一天晚上，公司有十分紧急的事，要发通告信给所有的营业处，所以需要抽调一些员工协助，当彼

得安排一个做书记员的下属去帮忙套信封时，那个职员傲慢地说：“那有碍我的身份。分外的事我不做，再说我到公司来不是做套信封工作的。”

听了这话，彼得一下子就愤怒了，但他仍平静地说：“既然不是你分内的事就不做，那就请你另谋高就吧！”那个员工就这样失去了工作。

抱怨分外的工作，不是有气度和有职业精神的表现。一个勇于负重、任劳任怨、被老板器重的员工，不仅体现在认真做好本职工作上，也体现为愿意接受额外的工作，能够主动为上司分忧解难。因为额外工作对公司来说往往是紧急而重要的，尽心尽力地完成它是敬业精神的良好体现。

第17节：第二章 做事禁忌(4)

如果你想成功，除了努力做好本职工作以外，你还要经常去做一些分外的事。因为只有这样，你才能时刻保持斗志，才能在工作中不断地锻炼、充实自己，才能引起别人的注意。

菲利浦是一家公司的员工，他的升迁是非常迅速的，为什么他会得到一再提拔呢?原因就是他乐意去做他分外的事，从而引起了老板的注意。

菲利浦总是在忙完自己的工作后，不断地为他人提供服务和帮助，不管那个人是他的同事还是上司。菲利浦将那些分外的工作也当做自己的事来做，任劳任怨，不计报酬。渐渐地，老板有了只找菲利浦帮一个小忙或分担一些重要工作的习惯。

接到额外工作时，不要愁眉不展，抱怨不停，多做分外工作对你的成功大有好处。它不仅会使你获得良好的声誉，多一次学习和锻炼的机会，而且还是一笔巨大的无形财富。它会使你尽快地从工作中成长起来。

如果抱怨成了一个人的习惯，就像搬起石头砸自己的脚，于人无益，于己不利，生活就成了牢笼一般，处处不顺，处处不满；反之，你则会明白，自由的生活着，其实本身就是最大的幸福，怎么会有那么多的抱怨，

伟大的航海家哥伦布，曾先后4次率领船队横渡大西洋，发现了加勒比海内所有的岛屿，以及中美洲地峡和南美洲大陆。他能够在航海事业上取得如此大的成就，远离抱怨是其中一个重要原因。哥伦布的成功是多种因素构成的。但是，如果他遇到困难的时候总是抱怨个不停，他就不能果断地采取行动，就不能找到陆地，更不能安全返回西斑牙。他的与众不同之处，就是远离抱怨，冷静地面对现实，接受事实，并积极想办法解决问题。这才是一个成功者遇到问题时应该采取的态度。

我们应该以积极进取的态度去面对人生，无论在学习、工作上，还是生活上。我们前进的道路上或许有鲜花和掌声，同时也会有困难和挫折，事事不可能一帆风顺，但有了积极进取的精神，在生活中就会奋发向上，不甘落后，因为人生只是短暂的一瞬，生命的弓弦应该是紧绷不松的。生命不息，奋斗不止，应该是每个人生存的原则。要把握机遇，就要积极进取，时刻准备着。机遇不会随便来到你的身边，即使有幸到来了，如果你没有准备，也是来去一场空。我们要抛弃抱怨的心态，积极进取，做一个机遇喜欢光顾的人。

忌做一锤子买卖

事情没办好，也要感谢为你办事的人，这会给办事的人以信心和鼓励，使得两人的感情更为融洽，也为对方下一次替你办事打下伏笔，预留了感情的资本。

做事要给自己留有余地，不要断了自己的后路。一个会交友办事的高手，在朋友帮自己办事没办成时，也会适时地感谢对方，既维系了原来的友谊，又为以后的交往打下坚实的基础。办完事后，说声“谢谢”是世界上最容易赢得友谊的办法，它是加强人际关系的一件法宝。

福特是美国石油大王洛克菲勒的好友，也是帮助他创建标准石油公司的伙伴之一。但有一次，洛克菲勒与福特合资经商，因福特投资失误而惨遭失败，损失巨大，福特心中很感不安。

有一天，福特走在路上，看到洛克菲勒与其他两位先生走在他后面，他觉得没脸回头，假装没有看见他们，一直低头往前走。这时，洛克菲勒叫住了他，走上前拍了拍他的肩，微笑着说：“我们刚才正在谈有关你的事情。”福特脸一红，以为洛克菲勒要责怪他，于是他说：“太对不起了，那实在是一次极大的损失，我们损失了……”想不到洛克菲勒若无其事地回答道：“啊，我们能做到那样已经难能可贵了。这全靠你处理得当，让我们保存了剩余的60％，这完全出乎我的意料，谢谢你!”洛克菲勒没有因为福特没把事情办好而去埋怨他，相反地还找出一堆赞美和感谢的理由，这真是出乎福特的意料。此后，

福特努力做事，不仅为洛克菲勒挽回了损失，而且还为公司赚了不少的钱。

朋友历尽周折，因为某种原因没有办成你所托之事，如果你连一句“谢谢”这样鼓励的话都没有，那么，对方也就再也不想帮你办事了。有时候人做事不是为了求回报，而是为了一句感谢的话，图的就是这份感激的心意。

有一个在北京工作的记者，春节时准备回老家过年，但他临时有采访任务，抽不出时间提前去买火车票，于是他托付一个好朋友小芸替他去买票。小芸马上跑到火车站，排了两个小时的队，轮到她时，火车票卖完了。小芸无功而返，记者心里很不高兴，不但连一句感谢的话都没有，还觉得小芸耽误了他的行程，给了小芸一个难看的脸色。小芸排了两个小时的队，虽然没买到票，没有功劳也有苦劳，一句感谢的话都没听到，相反还被埋怨，心里不好受，记者因为这件事失去了小芸这个朋友，当然，小芸再也不会帮记者办任何她能办到的事情了。

第18节：第二章 做事禁忌(5)

在求人办事时，有许多人存在这样的心态，对方帮自己办事，如果办成了，理所当然地要感谢对方。如果事情没有办成，就认为不必感谢对方了，甚至埋怨对方。其实，这种心态是不对的。对方即使没有帮你把事情办好，可能是由于某些客观的原因，但他可能尽了自己的最大努力。

交友办事，不管对方是不是把事情办成了，都要感激帮你办事的人。在现实生活中，求人办事并不是“一锤子”买卖，这次由于某些原因对方没能把事情办成，可能下次有机会可以帮你把其他的事情办好。如果你认为对方反正没把事办好，用不着去感谢对方。好像无功不受禄，不值得去感谢，这样，对方可能认为你没有人情味，以后可能不会再帮你忙了。

做事要留有余地，勿伤他人自尊

传奇性的法国飞行先锋和作家安托安娜?德?圣苏荷依曾说过：“我没有权利去做或说任何事以贬抑一个人的自尊。重要的并不是我觉得他怎么样，而是他觉得他自己如何，伤害他人的自尊是一种罪行。”

做事也要讲究艺术。在办事过程中，如果发现对方的做法与自己的要求不符，可以通过巧妙的暗示，这比使对方恼怒的指责要高明得多。如果对方办事的方法不符合你的要求，当面指责只会造成对方的反抗，容易把事搞砸。而巧妙地暗示对方注意自己的错误，则可以轻松地把事情处理好。

美国一家大超市的经理杰克每天都到他的连锁店去巡视一遍。有一次他看见一名顾客站在台前等待，没有一个售货员对她稍加注意。那些售货员在柜台远处的另一头挤成一堆，彼此又说又笑。身为经理的他当然对这一情况很不满意，一定要纠正这种不负责任的行为。但是杰克并没有直接地指责那些在上班时间闲谈的售货员，他采取了巧妙暗示、保全员工面子的方法处理了这件事。他站在柜台后面，亲自

招呼那位女顾客，然后把货品交给售货员包装，接着他就走开了。售货员当然看到了这个情况，自责的她们再没有让类似的情况发生。

杰克没有直接指责员工的不负责，而是亲自去为顾客服务，让员工意识到自己的失职，起到了间接地纠正员工错误的作用。

卡尔?兰福，在佛罗里达州奥兰多市当了许多年的市长。他时常告诫他的部属，要让民众来见他，他宣称施行“开门政策”。然而他社区的民众来拜访他时，都被他的秘书和行政官员挡在门外。

最后，这位市长找到了解决的办法。他把办公室的大门给拆了。他的助手们知道了这件事，也只好接受了。从此之后，这位市长真正做到了“行政公开”。

有些人面对直接的批评会非常愤怒，因为他们觉得伤害了他们的自尊。这时，就要间接地让他们去面对自己的错误，这样做会有非常神奇的效果。

伊丽莎白女士运用巧妙暗示的方法使得一群懒惰的建筑工人，在帮她盖房子之后清理现场。开始请工人干活的时候，伊丽莎白女士下班回家之后，发现满院子都是锯木屑。她不想去跟工人们抗议，因为他们工程做得很好。所以等工人走了之后，她跟孩子们把这些碎木块捡起来，并整整齐齐地堆放在屋角。次日早晨，她把领班叫到旁边说：“我很高兴昨天晚上草地上这么干净。”从那天起，工人每天都把木屑捡起来，堆放在一边，领班也每天都来看看草地的状况。

这种办事的方法，使人们易于改正错误，又维持了自尊，使他自己以为自己很重要，使他希望和你合作把事情办好，而不是反抗或抵触。

生活中的很多事，起因复杂，因此办起事来更复杂。许多时候我们清楚，真理是站在自己这一边的，但这并不意味着，有了道理就可以不依不饶。

夏雨是一所大专学校的老师，他有一个学生因乱停车而堵住了一个学院的入口。夏雨冲进教室，以一种非常凶悍的口吻问道：“是谁的

车堵住了车道?”当车主回答时，夏雨吼道：“你马上给我开走，否则我就把车绑上铁链拖走。”

虽然这位学生不应该把车停在那儿。但是夏雨的做法未免有伤他人自尊。但从那一次起，不光是这位学生对夏雨的举止感到愤怒，全班的学生都尽量地做些事情以造成他的不便，使得他的工作更加不愉快。夏雨原本可以用完全不同的方式处理这件事的。假如他以友善或建议性的口吻来劝说他，也许这位学生一定会很乐意地把它开走，而且他和他的同学也就不会那么生气了。

第19节：第二章 做事禁忌(6)

在办事中即使自己是对的，你也可能因为让别人丢脸而毁了一切。因此当我们做事的时候，尽量考虑到别人的感受，我们没有权利去做或说任何事以贬抑一个人的自尊。重要的并不是我们觉得他怎么样，而是他会觉得自己如何，不管怎么说，伤害他人的自尊是一种罪行。

自尊自信是人不断进取的阶梯，是促使人奋发进取的心理因素，它能使人产生巨大的力量，这种催人向上的力量，既是一种强大的驱动力，又是一种强大的自我约束力。可以说，人的一生取得的任何一次成功，都是伴随着自尊自信取得的。人类社会的进步和发展也是伴随着人类的自尊自信的取得。因此，维护他人自尊是一件非常值得重视的问题。

强人所难，是办事过程中的另一大禁忌。托人办事，要考虑到人家是否能办得到。如果人家诚心诚意向你表示他爱莫能助，就不能强求人家非给你办成不可。

有的人做什么事都只从自己的利益出发，根本不在乎别人有什么困难，一旦自己有事相求，就要求别人非答应他不可，不然，就像人们说的，“王八咬人不撒嘴”，非给闹出个结果来。这种做法是求人办事的大忌。

小李一次求领导办事，他频繁地往领导家里跑，尤其在下班以后，也不管人家愿意不愿意，在领导家一“泡”就是几个小时，和领导东拉西扯套近乎，领导虽然在谈话中笑脸相对，但是事情终归是没有办成。这件事情让小李感到很奇怪，这么多天下来已经和老板混熟了，事情应该很好办才对。但结果却很让人失望。

小李以为这样，就能获得领导的好感，事情就好办很多，殊不知，这种行为不管有心无心都有“咬人不撒嘴”之嫌，会使人很不耐烦。

求人办事绝对不能强人所难。如果对方不愿帮忙，也不能因他不帮忙就让他难堪。他不愿意肯定有不愿意的理由，求人者就应该体谅对方的难处，另想办法。如果对方有顾虑，就应给他充分的考虑时间，千万不能因对方一时没有答应便意气用事，强人所难。

孙健得知老同学赵卓的亲戚在政府部门掌权，便找赵卓，希望能通过赵卓的亲戚把他从乡下调到城里。赵卓见老同学相求，虽犹豫，但还是答应了。赵卓问过他的亲戚后，亲戚说无法办，赵卓便向孙健说明情况。但孙健却认为是赵卓不尽心，立即拉下了脸说："你真不够朋友，这么一件小事都不帮忙。"说罢便转身走人，赵卓感觉自己费力不讨好，心里很不是滋味。他原打算讲完这件事后，还要说另一个和他关系不错的人，也有可能办成这件事，但看孙健的态度，他也不敢再说这层关系了，他怕如果再办不成，不知孙健会怎样对待他了。

孙健的这种意气用事的作法，就是不讲分寸，是托人办事时最为忌讳的。当你有事需要求人帮忙时，朋友当然是第一人选，可你不能不顾朋友是否情愿。比如你想要朋友跟你一起去参加某项活动，朋友表示出犹豫。这时，如果你再强行拉他与你同去，就会使朋友感到左右为难，如果他已有活动安排不便改变就更难堪。对你的所求，若答应则打乱自己的计划，若拒绝又在情面上过意不去。或许他表现乐意而为，但心中就有几分不快，认为你太霸道，不讲道理。所以，你对朋友有所求时，应该采取商量口吻讲话，尽量在朋友方便或情愿的前提下提出所求。

老赵在某县的公安局工作，是公安局的副局长，也有权有势。经常有朋友来找老赵帮忙，这些忙有的能帮，有的不能帮。老丁的儿子因盗窃罪被拘留，很可能被判刑，老丁想请老赵帮帮忙，说句话让儿子少坐一年半年的牢。老赵是个原则性很强的人，这个忙是肯定不会帮的，老丁的请求当然被老赵拒绝了。

老丁请老赵帮这个忙是强人所难，作为朋友，应深知对方的为人，哪些忙，朋友有可能帮；而哪些忙，会违背朋友的做人处事的原

则，根本不应该向朋友开口。老赵的原则性很强，不会为了朋友而循私枉法。

提出让人为难的要求，不外乎两种结果，一是遭到人的拒绝，每个人办事从会从自己的利益出发，没必要为了别人而让自己为难；二是因为可能这次满足你的要求，但这是最后的一次，以这次帮忙彻底回报了你全部的人情，关系很可能从此发生转折或终止。每个人都不是万能的神，能力都有限，提出人能力所不及的要求，是对他人的伤害。

人与人之间的交往应该以自然为宜，双方都觉得没有压力，这才是人际交往的理想境界。提出让别人为难的要求，说明你对别人的期望要求过高，这本身就是一种压力。

第20节：第二章 做事禁忌(7)

同时，你的要求令他为难，说明你以前的付出还没累积到可以提这个要求的时候。一颗树上结满了李子，李子成熟时味道甘美，可你非得在李子刚刚成型时就要吃，那尝到的滋味肯定是苦涩的。人际关系也是我们培育的果树，过早的摘取果实是既费了自己的心血，又尝不到果实的美味，万事不可强求。

犹豫猜疑，其害无穷

生活中，不能缺少冒风险的勇气。对于一项需要冒险的工作，当别人犹犹豫豫的时候，你迅速做出决断，大胆承担起来，很可能这就是改变你的命远的关键性一步。

在人生中，思前想后，犹豫不决固然可以免去一些做错事的可能，但更大的可能是会失去更多成功的机遇。这种得不偿失的结果对我们来说是更大的损失。因此，我们必须学会冒险，因为生活中最大的危险就是不冒任何风险。

一次，有人问农夫是不是种了麦子。农夫回答："没有，我担心天不下雨。"那个人又问："那你种了棉花了吗?"农夫说："没有，我担心虫子吃了棉花。"于是那个人又问："那你种了什么?"农夫说："什么也没种。我要确保安全。"

生活中有不少人就像那个农夫一样，不冒任何风险，到头来，什么也做不成，什么也不是。他们不敢笑，因为他们怕冒愚蠢的风险；他们不敢哭，因为害怕冒别人耻笑的风险；他们不敢向他人伸出援助之手，因为要冒被牵连的风险；他们不敢暴露感情，因为要冒露出真实面目的风险；他们不敢爱，因为要冒不被爱的风险；他们不敢希望，为要冒失望的风险；他们不敢尝试，因为要冒失败的风险，他们被自己的犹豫猜疑所捆绑，是丧失了自由的奴隶。而有胆量，有勇气的人不是这样。

世界保险业的巨子克莱门提?史东在事业蒸蒸日上的时候，大萧条的寒流席卷了美国，许多中小工商业倒闭，人们都想把钱存下来以度将来更艰难的日子，再也没有人想到史东的保险公司去投保了。史东冷静地面对现实，他认为："如果你在困难的时期以决心和乐观来应付，你总会有利益可得。"史东把自己的想法灌输给自己的部下，现在推销队伍只剩下200人，他带领着部下艰难奋战。

一度十分兴盛的宾夕尼亚伤亡保险公司因不景气而停业，并愿以160万元出售。史东得到这一消息，决心乘此良机将该公司买下来，但是，他没有这么多钱，他对自己说了句："现在就做!"带领律师走入了巴的摩尔商业信用公司董事长的办公室。

"我想买你们的保险公司。"

"很好，160万元。你有这么多钱吗？"

"没有，不过，我可以借。"

"向谁借?"

"向你们借。"

这真是一桩不可思议的买卖。但是，经过多次洽谈，商业信用公司还是同意了。克莱门提?史东买下宾夕尼亚伤亡保险公司，苦心经营，终于将一家微不足道的保险公司发展成为今日的美国混合保险公司，史东本人也跻身于美国富翁之列，其财产至少在5亿美元以上。

人在社会生活中与别人相互交往，由于自身的或外来的原因，还有可能对人产生猜疑。如果在与人交往时总是猜疑别人，那么彼此的关系就难以继续维持。为了避免猜疑对社交活动的妨害，必须克服这种非正常的心理。避免无端的怀疑，首先应该坚持一个原则，那就是"眼见为实，耳听为虚"。对于任何事情，都应该只相信自己的眼睛和耳朵，若非亲眼所见、亲耳所闻，决不为间接的消息所动摇。听到其他人传的消息，一定要反复甄别，仔细推敲，在没有证实的情况下，决不轻易信以为真。只有这样，才不会瞎起疑心。

如果朋友之间因为猜疑而发生了误会，一定要保持头脑冷静，不能疑神疑鬼。要仔细权衡和对方的交情，想一想这种交情是否能够承受这次误解的冲击力。还要不时地站在对方的角度想一想，寻找消除误会的办法。越是发生了误会，越要珍惜彼此的感情，千万不能意气用事。要尽量把事情的真实情况讲明白，从而消除彼此心头的疑问。能否避免猜疑的关键，还是在于彼此之间相互信任的程度有多深。与朋友交往，一定要有诚意，要相互信任。如果相互之间没有信任，只有猜疑，相互提防，那就不是社交，那是玩心理游戏，很累的心理游戏。

持有猜疑想法的人，要么就是心胸狭隘，不够坦荡，为一次小纠纷耿耿于怀，总是把事情往坏处想；要么就是因为对朋友还缺乏了解，不能判断在一次争吵之后对方一般会是什么心理，以致凭空瞎猜，怀疑对方。要避免猜疑，就得放宽心胸，把所有的不愉快全部抛到脑后，尽量把人往好处想，不要总觉得对方会记恨在心、有一天会报复；要避免猜疑，就得在与人交往的时候，多观察、多交谈，从而加深对对方的了解，正确判断对方对于争吵是非常在意，还是事过便忘。如果是关系密切的好友，在发生争执之后，最好还是主动表示和好。如果是发生了误会，就应该主动跟他把事情真相讲清楚，让彼此心无芥蒂。让我们抛弃犹豫猜疑，以一颗轻松愉快的心去面对我们的人生。

第21节：第二章 做事禁忌(8)

话到嘴边留三分，开玩笑要适度

俗话说：“人上一百，形形色色。”开玩笑要看准对象，人们之间可以适当开开玩笑活跃气氛，融洽关系。但开玩笑一定要适度。

在生活中，某些人很喜欢开玩笑。但是由于往往过了度，把调节气氛的幽默玩笑变成了黑色玩笑。这些过了度的黑色玩笑是不会被人喜欢的。爱开黑色玩笑的人被习惯性地认定是“刻薄”的人，容易引起他人反感。开玩笑也要看对象，同事之间可能笑过就算了，但老板的尊严是绝对不能冒犯的。如果想在老板面前留下好印象，就要学会宽容，学会发掘别人的优点，慢慢改变在老板眼中“刻薄”的形象。

张小姐是一家公司的外勤人员，是个聪明伶俐的女孩。她脑子灵活，言辞犀利，还有丰富的幽默细胞，无论到哪儿都是颗“开心果”。但如此可爱的张小姐，却得不到老板的青睐!

张小姐工作非常努力，有一次她加了一整夜的班，第二天一大清早赶到公司。满身疲惫的她还要被不分青红皂白地批评，说她工作不够仔细、状态差等等，任她怎么解释都不行。张小姐委屈极了，向比较谈得来的老员工请教，对方反问她说：“想想你平时有没有在言词上对老板不敬啊?”

这么一问，张小姐想起来了，自己平时就爱与同事开玩笑，后来看老板斯斯文文，对下属总是笑眯眯的，胆子一大，就开起了老板的玩笑。有一天，老板穿着一身新西装来上班。别人都是微笑地对老板说：您今天真精神啊!只有张小姐夸张地大叫：“老板，你今天穿新衣服了!不过款式好像是去年流行过的啊!”现在回想起来，当时老板的脸色真是特别难看。

还有一次，张小姐带着刚刚谈好的客户和协议来找老板签字。看到老板龙飞凤舞的签名，客户连连夸奖老板：“您的签名可真气派!”张小姐听了又是一阵坏笑：“能不气派吗?我们老板可暗地里练了三个月

了!况且这是他写得最多的文字。”此言一出，老板和客户都陷入尴尬。

想到这些，一向快言快语的张小姐再也高兴不起来了。原来这就是她虽然聪明能干，却无法受到重用的原因。

开玩笑的确可以拉近同事间的距离，缓和人际关系，但如果玩笑有人身攻击的成分，就是黑色玩笑了。黑色玩笑对人际关系的破坏力很强，黑色玩笑的背后往往隐含着一个人性的弱点，任何人都不会笑着面对被揭开的疮疤。

开玩笑本是人与人之间交往的润滑剂，玩笑开得恰当、得体、幽默、风趣，会为周围的人带来欢愉。但许多人因为玩笑开得出格而导致朋友反目，甚至闹出流血、人命事件。可见，开玩笑也要把握尺度，讲究对象、语言和方法。

一忌揭他人短处。将对方生理缺陷、生活污点等鲜为人知的短处当做笑料一一抖出，会严重伤害对方的自尊心。

二忌怀着讥讽的心态。如果开玩笑的出发点是为了贬低对方，指桑骂槐，达到抬高自己的目的，那就大错特错了。

三忌带着污语说话。一出口便是一嘴脏话秽语，自以为豪迈，其实不仅自降人格，还惹得对方心中不快，周围听众避而远之。

四忌涉及他人隐私。开玩笑常常会无意中涉及对方生活、工作上的隐私，如此时恰逢对方的恋人、亲人尤其是上级在场，很容易造成言者无心，听者有意，坏了对方的“好事”。

五忌动手。有道是“君子动口不动手”，觉得嘴上没搞定对方，就用武力解决，导致双方恼羞成怒，闹出两败俱伤的惨剧。

六忌把人逼进死胡同。“将军”是象棋中的一句术语，是把对方逼到绝境的意思。如把一些力所不能及的事当成笑料，并再“将对方的军”、让对方去做，而对方又正是一个要面子的人，众目睽睽，只好顶风为之，结果发生意外，以悲剧收场。

七忌拿人做笑柄。俗话说得好，“话说三遍淡如水”，总开重复的玩笑，对方以为是跟他过不去，心中忌恨，反目成仇。

八忌刨根问底。将一些流言蜚语作为开玩笑内容，并步步紧逼，刨根问底，惹得对方反感至极。

九忌庸俗无礼。拿一些下流或私生活上的事作为笑料，既显得自己没素质，又搞得对方下不了台。

十忌捉弄他人。搞恶作剧，哄骗对方突发不幸、惊喜之事，待水落石出看到对方被捉弄惨相后，幸灾乐祸。

当你开玩笑的时候，只要远离上述“十忌”，你就会得到朋友们的喜欢，周围人的欢迎，你一定会成为一位传播快乐的使者，成为人际关系中的受欢迎喜爱的人。

第22节：第二章 做事禁忌(9)

匹夫之勇，办事不成

办事要量力而行，对自己做不到的事，要说明情况，不要勉为其难。乱逞英雄、匹夫之勇都是不可取的行为，这样做和一个没有理智的莽夫没有区别。

做事要量体裁衣，自己感到难以做到的事，要勇敢地鼓起勇气，承认自己的不足，让对方有个了解的空间，对自己也有一个缓和的余地。要勇于说“不”。试想一下，如果硬撑着答应，将来误了事儿，那才不好收场。只有这样，你才能成为真正会办事的人。否则，在能力之外的事情还勉强地答应，那么将来丢脸的肯定是自己。在工作中，领导让你做某事儿时，你要认真地考虑好，这件事自己是否能够胜任。把自己的能力与事情的难易程度以及客观条件是否具备结合起来考虑，然后再作决定。

屈老师刚到育才中学任教，正碰上市教委到该校抽人，拟对全市中学进行实地考察，并写出调查报告。因屈老师还没有安排授课，就抽了他去。起初，他感觉为难，心想自己不仅对本市中学教育情况不熟悉，就是对教育工作本身，自己刚刚走出校门，又能知道多少呢?他本不想参加，无奈校长已经开口，实在不好拒绝，只好勉强服从。

一个半月过去了，别人都按分工交了调查报告，唯有他一个人，由于不熟悉情况，又缺乏经验，对自己分工调查的三个中学连情况都没摸清，更不用说分析了。市教委主任很恼火，责备该校校长，怎么推荐这么一个人。屈老师面子受不了，又气又羞愧，一下子病倒了，在床上躺了两个星期。

屈老师由于当初不好意思拒绝，最终面子难保，身心都受到了伤害。作为下级，往往在领导提出要求时，虽然不乐意，但又不好意思拒绝，但是你没有考虑到，如果为了一时的情面接受自己根本无法做到的事，一旦失败了，领导就不会考虑到你当初的热忱，只会以这次

失败的结果对你进行评价。如果你认为对上级拜托你的事儿不好拒绝，或者害怕因拒绝会引起领导不高兴而接受下来，那么，此后你的处境就会更艰难。

每个人都有自己的能力极限，我们并不是万事皆能的全才，覆水难收，话一出口就没有挽回的余地，后果就需要自己去承担。一旦失利，失去的不仅是做成这件事的机会，还有他人对你的信任。试想一下，一个只会说不会做的人，谁会喜欢。因此，当遇到他人的请求时，不要把话说得太满，要给自己一个回旋的余地。

逞匹夫之勇的人往往又是不会拒绝别人的人。拒绝别人的要求确实是件不容易的事，大家都有体会。央求人固然是一件难事，而当别人央求你，你又不得不拒绝的话，也是叫人头痛的。因为每个人都有自尊心，希望得到别人的重视，同时也不希望别人不愉快，因而，也就难以说出拒绝的话了。不过，当你经过深思熟虑，倘若答应对方的要求将会给你或他带来伤害，那么，就应该拒绝，而不要为了面子问题，做出违心的事来，结果对双方都无好处。逞匹夫之勇的害处无非就是费力却不讨好，因此当我们做事的时候一定要量力而行，切不可鲁莽从事。

心急吃不了热豆腐

做事戒急躁，人一急躁则必然心浮，心浮就无法深入到事物的内部中去仔细研究和探讨事物发展的规律，无法认清事情的本质。气躁心浮，办事不稳，差错自然会多。

踏实处事才是做人的成功之道，很多人办事往往过于急躁，这样往往是欲速而不达，最后把事情弄得一团糟。凡事都要有耐心，用一颗平常的心去面对，切忌心浮气躁，要知道心急吃不了热豆腐。

陈玫最近十分苦恼，因为总是得罪人。她得罪人的原因是因为她做事过于心急，稍微有些不合意就急躁起来，弄得她现在独来独往，心里很不是滋味。小时候，她就很耐不住性子。她要的东西，必须马上就得到，否则就哭闹，弄得亲戚朋友都不喜欢她。上小学时，父母

早晨都很忙，没时间给她梳头，只好自己梳，行动匆忙，有时落下一绺头发没梳上去，她就着急地一把拽下来。她成绩很好，有时给同学讲题，一两遍还不明白，她就不耐烦地说："怎么还不明白呢？不就是这样吗？"结果惹得同学很不好受，再也不问她了，她也挺后悔，不该这样，但一着急就控制不住了。如果别人要她重复一下刚才讲过的一句话，她也会不耐烦："我都说过了，谁教你没听？"做事也如此，不是把同学的杯子弄破了，就是把别人的东西弄丢了；骑车有时急匆匆的，下车就走，忘了锁，已经丢了两辆车。跟同学争论问题出不了结果，就会发怒："算了，我不跟你吵，急死人了。"跟朋友一起走，假设朋友有点事，她就不耐烦地说："快点，这么磨蹭，麻烦死了。"就这样，朋友们一个个都离她而去，尽管她很热心，但谁也不愿请她帮忙。

第23节：第二章 做事禁忌(10)

要想办好事绝不能着急，由着自己的性子来。要先查明事情的原因，这样才能稳操胜券。但有些人却不明白，一遇到事情，就恨不得立即弄个水落石出，一针扎出血来。其实这不仅办不成事，还会把事情弄得一塌糊涂。聪明人办事，一定是善于观察、巧于布阵、精于摸底，然后在时机成熟时，采取拉网术，把想抓的鱼拉上来。

我们也许会常常发生这样的事情：出门时，手中拿着钥匙，却急着找钥匙；急着给人写纸条，笔就拿在手上，却睁大眼睛到处找笔；有时候要急着去赴约，却到处找不到心爱的领带。也有的时候，要找的东西翻箱倒柜找遍了都没找到，过了几天却在最显眼的地方发现了。这都是由急切慌乱而造成的。人如果一着急，就会手忙脚乱，眼花缭乱，明明在眼皮底下的东西都会看不见。由此可以看出：无论做什么事，要保持冷静，从容镇定，不要急急忙忙，心慌意乱。要知道“心急吃不了热豆腐”，急切慌乱不但解决不了问题，还会更加拖延时间，于事无补。虽然这些事在一定的方面上决定于一个人的性格，但也反映了一个人的涵养功夫。因此，在这方面也要多多锻炼。

急躁是一种病态的心理，它主要表现在焦躁不安，它是情绪上表现出的一种急躁心态。急躁的人往往都会心神不宁，面对急剧变化的社会，不知所为，心头无底，慌得很，对前途无信心。因此一种急功近利的想法就会在心里产生。在与他人的攀比之中，更显出一种焦虑的心情。由于焦躁不安，心神不宁，情绪取代理智，使得行动具有盲目性，行动之前缺乏思考，只要能赚到钱，违法乱纪的事情都会去做。这种病态心理也是导致违纪犯罪事件增多的一个主观原因。轻浮、急躁，对什么事都深入不下去，只知其一，不究其二，往往会给工作、事业带来损失。因此，克服急躁心理是非常重要。

做事忌不敢承担责任

金无足赤，人无完人。人生在世没有人会不犯错误，有的人甚至还一错更错，既然错误是无法避免，那么可怕的不是错误本身，而是怕错上加错、不敢承担责任。

人非圣贤，孰能无过，知错能改，善莫大焉。发现错误的时候，不要采取消极的逃避态度。而是应该想一想自己应怎样做才能最大程度地弥补过错。只要你能以正确的态度对待它，勇于承担责任，错误不仅不会成为你发展的障碍，反而会成为你向前的推动器，促使你不断地、更快地成长。任何事情都有它的两面性，错误也不例外，关键就在于你从什么样的角度去看待它，以怎样的态度去处理它。

王磊是某化工厂的财务人员。一天，他在做工资表时，给一个请病假的员工定了个全薪，忘了扣除其请假那几天的工资。于是王磊找到这名员工，告诉他下个月要把多给的钱扣除。但是这名员工说自己手头正紧，请求分期扣除，但这么做的话，王磊就必须得请示老板。

王磊认为，老板知道这件事后一定会非常不高兴的，但王磊认为这混乱的局面都是因自己造成的，他必须负起这个责任，于是他决定去老板那儿认错。

当王磊走进老板的办公室，告诉他自己犯的错误后，没想到老板竟然说这不是他的责任，而是人事部门的错误。王磊强调这是他的错误，老板又指责这是会计部门的疏忽。当王磊再次认错时，老板看着王磊说："好样的，你能在做错事情的时候主动承认，不推到别人的身上，这种勇气和决心很好。好了，现在你去把这个问题解决掉吧。"事情就这样解决了。从那以后，老板更加器重王磊了。

如果只是顾全面子，不敢承担责任的话，那最后吃亏的只能是你自己。假如你犯了错且知道免不了要承担责任，抢先一步承认自己的错误，不失为最好的方法。自己谴责自己总比让别人骂好受得多。如果勇于承认错误，并把责备的话说出来，十有八九会宽大处理。作为一个平凡的人，在办事过程中难免会犯一些错误。虽然有些人认识到了自己的错误，但没有勇气承认，或把犯错的理由归结于别的因素。

只有极少数人能够站出来，勇敢地坦白，在他们看来承认错误就意味着要受到责罚，却不知道领导则认为沉默和狡辩的托辞意味着逃脱责任。

小刘在一家工厂任技术员。经过几年的实践锻炼，在老同志的帮助下取得了一定的成绩，并且被提拔成车间副主任，负责车间的生产技术工作。

第24节：第二章 做事禁忌(11)

有一次，车间的生产线发生了一些问题，产品质量也受到了影响。他看过之后，便立即断言是原料的配比不合适，认为在投放新的一家企业提供的原材料后，原有的配比必须改变。但调整之后，情况仍不见好转。此时，另一位技术人员提出了不同的见解，认为问题的症结并不是新的原料或原料配比不合适，而在于设备本身的问题。对此，小刘从内心觉得技术员的看法很合理，但是，他觉得自己是负责全车间技术与工艺的领导，如今自己的判断出现了失误，就必须承担一定的责任。

为了避免责任，他一方面继续坚持自己的看法，另一方面也布置专人对设备进行必要的维修和调整。但是由于贻误了时机，问题最终还是爆发了，给公司造成了巨大损失。小刘在羞愧之中提出辞职。

有很多人喜欢好高骛远，不能踏踏实实地工作，工作中出现一些小问题也不愿深究。他们的观点是：如果我所犯的错误性质十分严重，我一定会承认的；如果是芝麻大的一点小错，那么再认真地计较，难免有点小题大做，依我看根本没有这个必要。如果你也是这样看待错误的，那就大错特错了。工作无小事，更无小错，1％的错误往往就会带来100％的失败。

面对犯错的最佳对策便是勇敢承担责任。对待失误的态度从某种程度上可以说是一个人的敬业精神和道德品行的体现。是自己的责任就要全力承担，一定不能推卸，要诚恳地承认错误，并积极地寻求补救的办法。如果不是由于自己的过失造成的，也不要急于替自己辩白，应首先着眼于公司的利益，等事情得到了妥善处理，事情的真相自然会浮出水面。如果你确实被误会了，你的同事和上司也会在事实中看到，还你一个清白。你一定要相信，只有敢于承担责任的人，才有可能做成大事。

人的一生所可能犯的最大错误，是因为怕犯错而不敢尝试。赢家不怕犯错，只怕因为怕犯错而不敢承担。有的人成功了，只因为他们敢于承担责任并吸取教训。遇到问题不要畏惧，要勇敢地去面对，只有抱有这种想法的人才不会永远与失败相伴。

求人办事忌脚踏多只船

俗话说得好：治病切勿乱投医。做事也一样，最好一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地办成它，这样你的心里就不会感到筋疲力尽。

在求人办事的时候，瞄准一个目标人物是非常重要的，准确的目标有助于你集中精力，全力以赴。如果他知道你还在求别人，他就觉得自己办不办事无所谓，就不会放在心上。许多求人者为了把一件事办成，并且保证十拿九稳，便多方奔走，求了这个又求那个，见佛就拜，其实这正是求人办事的大忌。当你把事情拜托一个人后，再去求别人，等于对前面的人不信任，最起码也是没有信心的表现。而且，人多嘴杂，多方人物一旦碰头，说法不一，办事方法更不一，容易出岔子，弄不好反倒会把事情搞砸。

某厂工人陈晓刚的儿子跟人吵架，一气之下动了手脚，把人打伤，闯下了大祸，被关进了临时拘留所。陈晓刚就这么一个儿子，视同心肝宝贝，见儿子进了拘留所，又气又急，饭吃不下，觉睡不着，简直感到整个世界都崩塌了。加上老伴整天以泪洗面，更使他觉得没了活路。

有人给陈晓刚出主意，当今社会有关系什么事都能通融。你这么成天闷在家里也不是办法，为儿子着想，得赶紧出去“活动活动”呀!邻居都是一片好心，陈晓刚不能不听，于是，他横下一条心，豁出一张老脸，就求人这一回吧!他今天跑东家，明天求西家，每天累得东倒西歪地回来。邻居们给他指的路子，他几乎都跑遍了，甚至街道办事处、居委会也走了不止一趟，逢人便递烟、流泪、送礼、诉说。人们听了案情，都觉得陈晓刚挺可怜，他儿子挺冤枉，一边陪他叹气，一

边说愿意想办法帮忙。陈晓刚求人求了十几家，送礼送了一万多，他一天天地跑，一天天地等，可儿子就是出不来。有一天，儿子遛遛达达回家了。一家人喜出望外，感谢老天爷开眼、大家的帮忙。他们哪里想到，儿子的罪过根本不怎么严重，属于治安问题，行政拘留15天，赔些医药费，事情也就结束了。知情人后来告诉他，在这件事情上，谁也没帮他的忙。

有病不能乱投医，做事不能没有目标。这个道理同样适合在做事的过程中。在做事的时候，最好一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地办成它，这样你的心里就不会感到筋疲力尽。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去。专心于你已经决定去做的那个重要项目，放弃其他所有的事。

第25节：第二章 做事禁忌(12)

当你在做事的时候，把你需要做的事情想象成是一大排抽屉中的一个小抽屉。你的目标只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的工作，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，而要将精力集中于你已经打开的那个抽屉。了解你在每次任务中所需担负的责任，了解你的极限。如果你把自己弄得筋疲力尽和失去控制，那你就是在浪费你的效率、健康和快乐。选择最重要的事先做，把其他的事放在一边。做得少一点，做得好一点，才能在工作中得到更多的快乐。在激烈的竞争中，如果你能向一个目标集中注意力，办成事的机会将大大增加。

不要挡人财路

有句话叫“夺人道路人还夺”。在人际交往中，最好不要挡人财路。挡人财路，别人就要挡你财路，夺你财路。俗话说：穷帮穷，财气雄；富斗富，没房住。这种两败俱伤的事，不是智者所为的。

金钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。绝大多数的人都是为钱而工作，这无可厚非，因为生活需要钱，没有钱便无法生活了!就算生活已经无虞，钱还是人人喜爱的东西，这是人类最基本的欲望之一，所以挡人财路是一件很严重的事情，也是很得罪人的事情。它是人际交往中的一大忌。

挡人财路无非就是指阻挡别人赚钱、获取利益的机会。一般来说，挡人财路行为的发生并不是偶然的。当资源有限时，因为你拿多了，我就拿少了，你全部拿了，我便没有了。为了保障自己的利益，便用各种方法去争夺对方的利益。这种挡人财路行为的发生无非是受了个人利益的趋势。

每个人都有争强好胜的心态，都会产生嫉妒的心理。这种心理是纯粹的嫉妒，看你拿得多，或是我虽然也拿得不少，但你拿得比我更多，于是我就起了嫉妒心，而嫉妒的起源无非来自于自己的贪欲，没

有什么原因，只因认为自己拿得不够多，于是就挡对方的财路，看能不能将之据为已有。但这种心态往往让你什么也拿不到。挡人财路的人还存有一种报复的心理。某人和我有怨，逮到机会便挡他财路，虽然自己也得不到，但却满足了报复的快感。但这种报复往往得不偿失。对自己反而无利。

刘权与孙某的厂子都同时开发一个项目，但由于孙某的技术力量雄厚，他的项目比刘权早一个月出市，本来与孙某共同研究一个项目，刘权就感到窝火，没想到还让他抢了先机，刘权更是气上加气，于是他匿名向质检部写了一封检举信，检举孙某的产品有质量问题。结果弄得孙某停产一个月接受检查，损失惨重。孙某知情后也愤怒地把刘权告上了检察院，还花重金买到了刘权厂子的独家资料。正当刘权为挡了孙某的财路而沾沾自喜时，也接到了检察院的检查通知信，这股风竟然刮到了自己的头上。刘权最终因产品不合格而不得不停产。刘权真可谓是赔了夫人又折兵啊，挡人财路最终害人害己。

挡人财路的原因和手段有很多，但后果都只有一个，就是会引起对方的怀恨。有的立即做出反扑的动作，有的则“君子报仇，十年不晚”，至少你和对方已有了嫌隙。当然，如果对方不知是你所为则另当别论。

所以，在社会上行走，最好不要挡人财路。别人有机会升官加薪，不管你心里感受如何，最好不要去从中作梗。你若因为报复、嫉妒而去挡人财路，这事迟早会外露的；别人的津贴拿得多，又不合理，如果不影响你的利益，你就不要去抗议，即使抗议成功，也没人会感谢你，而你却得罪了一个人。

那么，即使为了自己的利益而挡对方的财路也是不可以的。最明智的方法就是与其挡对方财路，不如自己另辟财路，因为一旦引起争夺，可能你什么也没得到。如果有其他的财路，那不如共享利益，这是可以用谈判协商办到的。

但是有些情况可以另当别算，如果是基于正义，可以适当地挡人财路。比如对你基于正义来揭发不法获利的行为，但你要考虑到你在揭发之后确信能不被对方打倒，有把握将对方制服，并且不泄露自己的作为。如果你都不能做到的话，那么还是明哲保身的好，否则你的正义感会成为别人的笑柄，而你自己也将失去立足之地，甚至遭受到更大的伤害。靠不法手段获利的人，就让有力量的人去处理吧，你和他们保持距离就够了。

做事不要半途而废

要想办成一件事情，切忌半途而废，否则，就永远成不了大事。办事最忌半途而废，半途而废的人永远也不会成功。

第26节：第二章 做事禁忌(13)

古时候有个叫乐羊子的人，他告别妻子到外地求学，但学习的艰辛，求学的清苦，使他感到很乏味。他在书塾呆了一年后终于决定弃学返乡。当乐羊子进门时，妻子露出惊喜而略带诧异的脸，当她看到乐羊子那沉甸甸的行装，脸上的笑容消失了，她似乎猜到什么。妻子没说什么，只是拿出一把剪刀，只见她走到织布机边，“喀嚓”一声，便将织布机上织着的一匹布剪断了。乐羊子大叫起来，真是太可惜了！这是一块图案精美的花布，只差一点就要完工了。“这本是一块快要完工的布，但我剪断了它，它便成了一块废布。”妻子说，“求学的道理也是一样，若能坚持到底，付出艰苦的努力，就能成为一个有用的人，但若不能坚持，只管停下来放弃攻读，就会前功尽弃，如同这块废布一块，成为一个毫无用处的人。”乐羊子低头不语，他感到非常羞愧，若不是妻子谆谆教诲，自己岂不是会虚度光阴，成为一个无用之人。想到此，乐羊子便打起行装，决心回到书塾去完成学业。

乐羊子的妻子教会了他做事最大的禁忌——做事切忌半途而废。真正想成大事的人，永远要明白这个道理。

诺贝尔努力寻找硝化甘油爆炸的引爆物，经历了许多失败，以至于他的父亲和哥哥嘲笑他固执，他不急躁，不灰心，耐心地分析失败的原因，经过锲而不舍的反复试验和细致分析，诺贝尔终于发现了用少量的一般火药导致硝化甘油爆炸的方法，由此他第一次获得了瑞典专利权。一年秋天，他开始用雷酸汞引爆剂，失败了几百次。成功的那一天，“轰”的一声巨响，诺贝尔的实验室被送上天，他自己也被炸得鲜血淋淋。以鲜血为代价，诺贝尔获得了成功，由此，他发明了雷管。

更可怕的事情发生在斯德哥尔摩里的诺贝尔住宅附近的实验室，硝化甘油爆炸事故使从事实验的5个人死于非命，诺贝尔当时不在实验室，得以幸免于难。这次事故使他极为悲痛，对他的毅力和理智都是

一次严峻考验。许多人开始对他的研究进行了责难，连亲人也劝他放弃这危险的实验，但诺贝尔绝不愿半途而废，他决心完成对硝化甘油在爆破工程上实际应用的研究，使炸药能更好地为人类造福。在他不懈努力下，硝化甘油终于可以用于实际的应用。

世界上没有什么事是办不了的，没有什么困难是不能克服的。乐羊子在妻子的帮助下，刻苦攻读，成为一代大文学家；诺贝尔历经千难万险仍坚持研究，终成一代科学伟人。试想乐羊子当时若放弃了学业，最终只会是碌碌无为的平庸之辈；而诺贝尔若在困难面前退缩了，也不会研制出对人类生活产生巨大影响的安全炸药。可见，若战胜了困难，就会使自己的人生向前迈进一大步。若被困难吓倒了，退缩了，将终生一事无成。

要摆脱半途而废的做事禁忌，既要克服畏难思想，树立无坚不摧的信念，又要讲究方法，选定一个目标，锲而不舍。常在森林里打猎的猎人都知道，老虎和绵羊的实力简直不可比拟，虎落羊群，羊儿四散溃逃，老虎只盯一只追，这样就不会盲目的瞎跑，可以说十拿九稳；如果没有固定目标，那么每一只羊都会精力充沛地逃生，而老虎却因换来换去而耗费体力，结果可能一只也追不上。

“锲而不舍,金石可镂;锲而舍之,朽木不折。”这句名言告诉我们做人的关键在于要有恒心，目标专一，持之以恒。一个人如果要有点成就的话，就必须要有恒心，持之以恒，不能半途而废。伏尔泰曾经说过：“要在这个世界上获得成功，就必须坚持到底，剑至死都不能离手。”任何人成功之前，都会遇到许多的失意，甚至是多次的失败。如果你放弃了，你就放弃了一个成功的机会，因为轰轰烈烈的成功之前的失败，往往离成功只有一步之遥。自古以来，那些所谓的英雄，并不比普通人更有运气，只是比普通人更有坚持到最后的勇气罢了。

这种持之以恒的精神对经商者来说更为重要。经商需要风险，要有心理准备去面对即将迎来的打击。那么对创业者来说，要经得住失败，这一点很重要。商场风云多变，谁也没有“百战百胜”的绝对把

握，就连那些老将也常常出现一些失误，甚至失败。何况是刚刚涉足商海，白手起家的初创事业者呢？败军之将，可以言勇！失误，失败并不可怕，要相信只要你勇于承受，在失败中总结经验与教训，继续坚持自己的事业，那么就一定会取得成功。“疾风知劲草，岁寒见松柏”。成功贵在坚持不懈，贵在矢志不渝！

第27节：第三章 做人禁忌(1)

第三章做 人 禁 忌

做人是一个很难的学问。无欲速，无见小利。欲速，则不达；见小利，则大事不成。做人不要揭他人之短，不探他人之秘，不思他人之旧过，则可以此养德疏害。在与人相处的时候，斤斤计较，永远环会赢得他人的好感。要做一个谦虚的人，不要人夸好颜色，只留清气满乾坤。骄傲是阻碍进步的大敌。

骄傲使我们谴责那些我们认为自己已经改正的缺点，同时使我们蔑视那些我们自己不具备的好品性。骄傲激起我们的嫉妒之心，我们应当以正确的方法去节制它。

人们总是不会缺乏骄傲的理由，一件新衣服，一种新发型，都能引起他们的骄傲之情。骄傲和虚荣常常是一对孪生兄弟，虚荣的结果常常是骄傲，但骄傲并不以虚荣为理由，即使你已经放弃了虚荣心，你仍然会骄傲。

从前，太阳光秃秃的，特别难看。所以，太阳整天愁眉苦脸的，特别伤心。天神知道了这件事情，就特别想帮助它。可是天神没有这样的法力，只好看着太阳伤心了。

一天，太阳到东海边喝水，东海龙王知道了太阳光秃秃的不好看，于是把自己的一个变身法宝给了太阳，并说："你想变漂亮，就必须把法宝飘上天空，许下心愿。"太阳谢过东海龙王后，把法宝飘上天空，许下让自己变漂亮的心愿，太阳一下子变成了五彩颜色，果真实现了它的愿望。

可是，自从太阳变成五彩颜色之后，就非常得意，天天干坏事，天天炫耀自己怎么怎么的美，东海龙王知道了这件事，立刻把法宝的力量吸了回去，并且对太阳说："以后，你一定要处处做好事啊！"

这个故事告诉我们一个道理：有成绩不能骄傲，或做人不能骄傲。骄傲对所有的人都是公平的，它让所有人都分享到它的"恩泽"，

只是每个人用不同的表现方式和手段来表现它罢了。我们常常批评别人太过骄傲，但是却看不到自己同样的品性，如果你自己没有骄傲之心，就不会觉得别人的骄傲是种冒犯。

骄傲有很多的害处，但最危险的结果就是让人变得盲目，变得无知。骄傲会培育并增长盲目，让我们看不到眼前一直向前延伸的道路，让我们觉得自己已经到达山峰的顶点，再也没有爬升的余地，而实际上我们可能正在山脚徘徊。所以说，骄傲是阻碍我们进步的大敌。同情我们敌人的不幸，常常更多的是由于骄傲而非善良，我们之所以对他们表示同情并不是我们出于安慰的好心，而在很大程度上为了显示我们比他们高一筹。

曾经有一个学者，学富五车，精通各种知识，所以自认为无人可以和自己相比，很是骄傲。他听说有个禅师才学渊博，非常厉害，很多人在他面前都称赞那个禅师，学者很不服气，打算找禅师一比高下。学者来到禅师所在的寺院，要求面见禅师，并对禅师说："我是来求教的。"

禅师打量了学者片刻，将他请进自己的禅堂，然后亲自为学者倒茶。学者眼看着茶杯已经满了，但禅师还在不停地倒水，水满出来，流得到处都是。"禅师，茶杯已经满了。""是啊，是满了。"禅师放下茶壶说，"就是因为它满了，所以才什么都倒不进去。你的心就是这样，它已经被骄傲、自满占满了，你向我求教怎么能听得进去呢?"

这件事情传出后，顿时成为一段佳话。谦虚是一种美德，一种高尚的情操，所以高尚的人必然谦虚。

19世纪的法国名画家贝罗尼到瑞士去度假，但他并不是单纯的四处游玩，而是每天仍然背着画架到瑞士各地去写生。

有一天，贝罗尼正在日内瓦湖边用心画画，来了三位英国女游客，站在他身边看他画画，还在一旁指手画脚地批评，一个说这儿不好，一个说那儿不对，贝罗尼没有反驳，都一一修改过来，末了还跟她们说了声"谢谢"。

第二天，贝罗尼有事到另一个地方去，在车站又遇到昨天那三位妇女，她们此时正交头接耳不知在讨论些什么。那三位英国女游客看到他，便朝他走过来，向他打听："先生，我们听说大画家贝罗尼正在这儿度假，所以特地来拜访他。请问你知不知道他现在在什么地方?"贝罗尼朝她们微微弯腰致意，回答说："不好意思，我就是贝罗尼。"三位英国妇女大吃一惊，又想起昨天不礼貌的行为，都不好意思地跑掉了。

骄傲常常改换自己的角色。就其情感实质来说，我们分不清自豪与骄傲有什么本质区别，说白了，自豪无非是骄傲的又一种扮相罢了，只是更具伪装性，让人看不到它的本来面目。骄傲和其他人类的特质一样有它的古怪之处，比如我们常为自己勇于承认错误而感到无比骄傲，骄傲这时似乎又成为对我们错误和缺点的掩饰。骄傲的人，往往用骄傲来掩饰自己的卑怯。骄傲是一个人对自己在某个方面或领域有卓越价值的肯定，是人对自己成绩的认知。骄傲是人难免的情绪，但过度的骄傲就是高傲。一个心怀高傲的人，是不会把别人放在眼里的，他们都认为自己比别人强。但这些人都忘了，高傲的人只能让人厌烦，要知道人外有人，太过骄傲只能自取其辱。

第28节：第三章 做人禁忌(2)

不要卖弄自我

托马斯?肯比斯说：“一个真正伟大的人是从不关注他的名誉高度的。”一个人不会因为自己的成就而傲慢，也就不会抱怨自己命运的悲惨。相反追慕虚荣的自我卖弄，是一种腐蚀人类心灵的通病，没有人在一生中能够完全不受它的影响。

许多人都有一种虚荣的心理，在无意中获得了一件心爱的宝物，或办成了一桩得意的事情，往往爱在人前炫耀一番。这种炫耀久而久之就变成了一种卖弄，这样一来，别人知道自己拥有了宝物肯定会投以赞赏和羡慕的眼光，而且自己还因为有这样一件宝物，办成了一件漂亮的事而沾沾自喜。

有了好东西就应该和大家一起分享。把自己拥有的好东西露给别人看一看，把自己的得意之事说给别人听听，也没有什么不可以的，也没有什么不好的；但是，如果炫耀的心理太炽热，想听好听、奉承和赞美之话的渴望太强烈了，人就陷入了“卖弄”之歧途。而这种卖弄有时就像是毒药，会让你上瘾，最后失去做人的本性。

那些卖弄者往往矫揉造作，故意要显露某些东西，企盼获得他人的喝彩，以满足自我的虚荣之心。这种人生状态虽不会给人带来什么灾难，但却常常引发他人的厌恶，甚至鄙视，且易养成自我骄傲自满的心理，于人生的发展大大不利。

一位质朴的农夫，在田里拾到一个非常脏的卢布。有人对他说：“只要你情愿，我们就用三大把五分的硬币跟你调换。”“不!”农夫想，“我一定要让你们出价更高。如果我略施小计，你们会争着抢着出大价钱来买哩!”于是他找来了铅粉、树皮和砂纸，先把金卢布在砖上磨着，再用树皮刮着，然后用砂纸和铅粉擦着。最后，金卢布变得金光闪亮，可是却没有人要，因为它的重量减轻了，价值也降低了。

有时，我们在不知不觉中也向这位质朴的老农看齐，好卖弄自己。我们往往把各种徒有其表的时髦当成典范。因此，当你为质朴的灵魂撕去粗野的外表时，千万不要糟蹋了他们善良的品质，而只落得虚有其表的光彩，到头来不但品质没有提高，反而以糟粕代替了精华。

好卖弄的人往往都是虚荣心很强的人。虚荣是你心灵深处的魔鬼，使你变得自负，误以为自己很了不起，可事实上并非如此。有些人私底下常常十分无奈，但还是拼命想出风头，结果什么也得不到。一旦真相大白，他们便无地自容，失去信心，放弃了使自己重新振作起来的机会，到头来，虚荣带给他们的只有失败。其实，这些人是在玩一场注定要失败的赌博游戏，他们将变成一个固执己见的人，到最后处处碰壁，夜不能寐。

当你视荣誉为虚无的时候，你的荣誉是实在的；当你唯名利是图，视荣誉为至宝的时候，你的荣誉是虚无的，是心灵堕落的表现。你没有荣誉时追求虚荣，虚荣可以助你，成为你生命的动力；你为了私欲而贪图虚荣，虚荣可以害你，成为你生命的累赘。因此不要带着这些负累去面对你漫长的人生之路。以一颗轻松、纯净的心态去面对。那时你就会发现，你的人生之路充满了阳光。亲爱的朋友们，丢掉你那颗虚荣的心吧，我们要像元代王冕《题墨梅》诗中说的那样："不要人夸好颜色，只留清气满乾坤。"

不要在别人面前吹毛求疵

"吹毛求疵"使我们过分关注我们的人际关系和生活中的缺点和不足，促使我们认为生活并不尽如人意，没有什么是尽善尽美的。

"吹毛求疵"的意思是你在仔细观察寻找哪里有需要固定和修理的地方，也就是找到生活的破损和缺陷，然后或是尽力去修补它们，或是至少向别人指出来。这一癖好不但会使别人疏远你，它也会使你感觉很糟。它鼓励你去考虑每件事和某个人的不当之处，尤其是你不喜欢的地方。

克鲁斯不是个引人注目的人。他本可以悠闲自在，安安静静地生活，然而，他偏要一刻不停地向人“介绍”自己。当他说杰克长得太高时，同事情不自禁地看了看克鲁斯。虽然他们是“抬头不见低头见”的老相识，同事却发现，克鲁斯实在太矮，好像发育时期父母亏待了他。当克鲁斯讲汤姆的眼睛看着让人恶心时，同事才注意了克鲁斯的眼睛，并拿他的眼睛和汤姆的眼睛作了对比。这才吃惊地发现，相比之下，原来汤姆的眼睛是那么清澈，那么明亮。克鲁斯总说大卫有个难看的塌鼻子，却没有注意到他自己脸上的肉团也不怎么样。在他说欧文的牙齿是“豁牙啃西瓜”，却忘了他自己的门牙间那条气魄开阔的“巴拿马运河”。他在挑剔别人的同时，别人也在相应地关注到他的缺点。

第29节：第三章 做人禁忌(3)

用欣赏的眼光看待同事和朋友，尽量找找他们身上的优点吧!不少人为完美而吹毛求疵，结果反而降低了自己的生活质量。由于过分注重一些毫无价值的生活细节，他们自我折磨，以至于精神萎靡，心境恶劣，疲惫不堪。你要是领悟以下几点，你的生活会变得轻松些。我们凡事应该看开一点。有些鸡毛蒜皮的小事，即使弄得清清楚楚，也没有什么意义。至于有些并不太重要的事情，基本了解也就可以了，更不必钻牛角尖了。只有对小事看开了，才能真正体会到生活的乐趣，也才能有充沛的精力去处理大事，进而有所发现，有所领悟。这样，心境也就自然变得舒畅起来了。喜欢吹毛求疵的人应该调整自己的价值观念。你吹毛求疵，是因为你把许多无足轻重的事情看得太重要了。实际情况肯定并非如此。在人的一生中，真正值得重视和谨慎处理的是那些足以改变命运的事件、机遇和挫折。人没有必要处处留神，那只会增加你的负担。当你发现可能遇到最糟糕的事情是什么时，你会发现吹毛求疵不过是一种可笑的心理。

忌用鼻音和尖音说话

声音就像是语言的衣裳，它能完全表现一个人。粗浊或优美的品格，在粗浊或优美的声音中会自然而然地流露出来。

语言是我们的思想及情感的表达方式，是来自一个人心底的声音，没有语言作为工具，我们的思想及情感就表现不出来。一个人虽然不一定能完全说出自己，但却多数能鉴别及透露自己。在不知不觉中，在有意无意间，在别人的眼前，他往往以每一句话、每一个语音来描绘自己的轮廓与画像。

如果你的人际关系出现了问题，而你又不知是何原因时，录下你的声音，可以帮你了解自己与人沟通时的风格。在公司的会议上，作为领导往往是一个人在唱独角戏，而无法让雇员们参与到讨论中来。很多人都在抱怨员工的工作态度消极或是缺乏责任心，但是也许问题

不在员工的身上，而在于领导者自身。具体地说，就是你的沟通方式不对。

声音是你传达给别人的第一个讯息。尖利或粗暴刺耳的声音给人的印象是反应过火、行为失控。从某种角度来讲，声音是一种威力强大的媒介，通过它可以赢得别人的注意，能创造有益的氛围，并鼓励他们聆听。因此说话时和缓的语调和圆润的声音往往会给别人留下极好的印象。

人在通过说话的方式进行人际交往时，最要不得的是两种表达的声音：鼻音和尖音。用鼻音和尖音说话，在交往中具有破坏性的效果。用鼻音说话，尤其是初次与人交谈时，往往会给人一种无精打采的厌烦之感。而用尖音给人的感觉是不愉快的。因为尖音刺耳，使人神经紧张，容易破坏谈话的气氛。

纠正鼻音必须努力减低心理紧张，放松你的下颚、舌头，张开喉咙，使声音可以由此散发，而不从鼻孔中遁出。此外，平时还应多作放松喉咙的训练。尖音的消除当然也离不开心理因素，因此要做到心平气和。另外一种矫正的方法就是拥有一个良好的心态和愉快的心情，心情愉快了，思想也就放松了，说话时的语调也就随之变得柔软了。这样你就不会因为你的声音而打断你与他人进行良好沟通的可能性。你的人际交往也就会变得轻松而愉快。

打人不打脸，骂人不揭短

中国有“逆鳞”一说。逆鳞就是龙喉下直径一尺的地方，传说中的龙身上只有这一处的鳞是倒长的，无论是谁触摸到这一部位，都会被激怒的龙杀掉。人也是如此，无论一个人的出身、地位、权势、风度多么傲人，也都有不能别人言及、不能冒犯的角落，这个角落就是人的“逆鳞”。

人人都有各自不同的成长经历，都有自己的缺陷、弱点，也许是生理上的，也许是隐藏在内心深处不堪回首的经历，这些都是他们不愿提及的“疮疤”，是他们在社交场合极力隐藏和回避的问题。被击中

痛处，对任何人来说，都不是一件令人愉快的事。尤其是他人身上的缺陷，千万不能用侮辱性的言语加以攻击。中国人可以吃闷亏，也可以吃明亏，但就是不能吃“没有面子”的亏。无论是什么人，只要你触及了这块伤疤，他都会采取一定的方法进行反击。他们都想获求一种心理上的平衡。

揭竿而起的农民英雄陈胜，就特别忌讳别人提及自己“地主家长工”的出身。他的几位患难兄弟就因在他面前无意提起他“庄稼汉”时期的事情，而触犯了他的“领袖形象”，戳到了他的痛处，招来杀身之祸。

第30节：第三章 做人禁忌(4)

三国中的英雄刘备是个“少须眉”的形象。在古代，胡子和眉毛稀少的男子被人认为是没有男子汉气概。刘备刚到西蜀时，曾被刘璋手下胡须茂盛的张裕取笑嘴上没毛，令他十分恼火。等后来他赶跑了刘璋成为张裕的主子的时候，终于找了个借口，把张裕杀了。由此可见，虽然刘备表现得有些心胸狭窄，但张裕说话尖酸刻薄，讨得一时的口头便宜，不懂维护他人尊严才是招来杀身之祸的根源所在。

在封建社会，大兴“文字狱”就成为了统治者的一块“遮羞布”。只要触犯了当权者的禁忌，就会丢了自家性命，严重的还会招致灭门惨祸。人在吵架时最容易暴露其缺点。无论是挑起事端的一方还是另一方，都是因为看到了对方的缺点并产生了敌意，敌意的表露使双方关系恶化，进而发生争吵。争吵中，双方在众人面前互相揭短，使各自的缺点都暴露在大庭广众之下，无论对哪一方来说都是不小的损失。

某公司的一个部门里有两位职员，工作能力难分伯仲，互为竞争对手，谁会先升任科长是部门内十分关心的话题。但这两个人竞争意识过于强烈，凡事都要对着干。快到人事变动时，他们的矛盾已激化到了不可收拾的地步，好几次互相指责，揭对方的短。科长及同事们怎么劝也无济于事。结果，两人都没有被提升，科长的职位被部门其他的同事获得了。因为他们在争执中互相揭短，在众人面前暴露了各自的缺点，让领导认为两人都不够资格提升。

办事聪明的人会及早预料到上述结果，不会冒冒失失地挑起争端，反而会做好表面文章，让对方觉得你对他是富有好感，凡事为他着想。《菜根谭》中有句话：“不揭他人之短，不探他人之秘，不思他人之旧过，则可以此养德疏害”。只要你对他人心存厌恶，再巧妙的方法也不能掩盖，而假装出来的友善终有一天会让你自食其果。

任何一个人都是可以成为敌人也可成为朋友的，而多一些朋友总比四面树敌要好。把潜在的对手转化为自己的朋友，这才是最好的办

法。打人不打脸，骂人不揭短。言论自由的现代社会，人们一样也有忌讳心理，有自己与人交往所不能提及的“禁区”。我们常说的瘸子面前不说短、胖子面前不提肥、“东施”面前不言丑一样，对让人失意之事应尽量地避而不谈。避讳不仅是处理人际关系的技巧问题，更是对待朋友的态度问题。尊重他人就是尊重自己。为自己留口德，就是避免了“祸从口出”。

不要将自己的意见强加给别人

江海之所以能为百谷之王，是因为懂得身处低下，方能成为百谷之王。圣人若想领导人民，必须谦卑服务；圣人若想引导人民，必须跟随其后。

人们都喜欢拥有自己独立的思想，没有人喜欢接受推销，或被人强迫去做一件事。人们都喜欢按照自己的意愿购买东西，或照自己的意思行动，希望别人在做事时征询自己的愿望、需求和意见，不喜欢别人妄下主张。但是有些人做事的时候往往忽略这一点，那是因为他们做事的时候，被一种占有和控制的欲望驱使着，想把自己的意见强加给别人，希望别人按照自己意愿从事。但是这种一意孤行的做法往往会落空，因为没有人喜欢被他人支配。

韩敖东专门从事将新设计的草图卖给服装设计师和生产商的业务。3年来，他每星期，或每隔一星期，都前去拜访纽约最著名的一位服装设计师。“他从没有拒绝见我，但也从没有买过我所设计的东西。”韩敖东说道，“他每次都仔细地看过我带去的草图，然后说对不起，韩敖东先生，我们今天又做不成生意啦!”

经过150次的失败，韩敖东体会到自己一定是过于墨守成规，所以决心研究一下人际关系的有关法则，以帮助自己获得一些新的观念，找到新的力量。

后来，他采用了一种新的处理方式。他把几张没有完成的草图挟在腋下，然后跑去见设计师。“我想请您帮点小忙。”韩敖东说道，“这

里有几张尚未完成的草图，可否请您帮忙完成，以更加符合你们的需要?”

设计师一言不发地看了一下草图，然后说：“把这些草图留在这里，过几天再来找我。”3天之后，韩敖东回去找设计师，听了他的意见，然后把草图带回工作室，按照设计师的意见认真完成。结果呢?韩敖东说道：“我一直希望他买我提供的东西，这是不对的。后来我要他提供意见，他就成了设计人。我并没有把东西推销给他，是他自己买了。”

第31节：第三章 做人禁忌(5)

发生在汤姆医师身上的一个例子也正好说明了这一点。

汤姆医师在纽约布鲁克林区的一家大医院工作，医院需要新添一套X光设备，许多厂商听到这一消息，纷纷前来介绍自己的产品，负责X光部门的汤姆医师因而不胜其扰。

但是，有一家制造厂商则采用了一种很高明的技巧。他们写来一封信，内容如下：我们工厂最近完成一套X光设备，前不久才运到公司来。由于这套设备并非尽善尽美，为了希望能进一步改良，我们非常诚恳地请您前来拨冗指教。为了不耽误您宝贵的时间，请您随时与我们联络，我们会马上开车去接您。

“接到信真使我感到惊讶。”汤姆医师说道，“以前从没有厂商询问过他人的意见，所以这封信让我感到了自己的重要性。那一星期，我每晚都忙得很，但还是取消了一个约会，腾出时间去看了看那套设备，最后我发现，我愈研究就愈喜欢那套机器了。没有人向我兜售，而是我自己向医院建议买下那整套设备的。”

事实证明，事先征询意见比自己擅自作主张，把意见强加给别人要好的多。中国的圣人老子曾经说过一些话，也许对今日的许多读者会很有益处：江海之所以能为百谷之王，是因为懂得身处低下，方能成为百谷之王；圣人若想领导人民，必须谦卑服务；圣人若想引导人民，必须跟随其后。因此，圣人虽在上，而人民不觉其压力；圣人虽在前，而人民不觉有什么伤害。人各有志，不同的人对同一件事都有不同的看法，当自己的意见与他人产生分歧时，你是经常自以为是，还是考虑他人的意见，很多人都选择前者，尤其是那些身居高位者，他们更加碍面子，不尊重他人的意见。就不知这样做一是对自己不利，如果他人的意见是正确的，没听取就会得不到正确的信息；二是伤害他人的自尊心，造成人际关系上的负面影响，每个人不可能万无一失，事事通晓，为何不用心考虑他人的意见呢?

用强制的方法，你永远得不到满足，但你用让步的方法，你可能得到比你期待的更多。参考别人的意见，学习别人的方法，才能让自己不断进步，尊重他人的意见，采纳别人的意见，对双方都有好处，何乐而不为。我们做事切不可专横，要给身边的人多点友善，多点尊重，多份理解，多份聆听，多份关怀。吝啬是社交中的一堵墙

吝啬是一堵墙，这堵墙的唯一作用就是把别人的友谊挡在墙外。要想在社交中赢得友谊，就必须自己动手，把这堵墙拆除。

吝啬是人性的一种贪念，是社交成功的大敌，它与社交的基本理论相违背。无论什么时候，社会交往都要坚持互利互惠的原则，只想索取，不愿付出，是无法在社交这个圈子里生存下去的。吝啬的人必然贪婪。这种人的思想往往是一个单向系统，只会想着自己的索取，从来不懂得什么叫做付出。

吝啬，实际上是一种心态，不仅表现在财物方面的，还表现在情感方面。“惜金如命”、“一毛不拔”都是吝啬鬼的鲜活写照，但这主要是指财物方面的吝啬，而情感方面的吝啬是指只求别人关心自己、照顾自己，对别人的感受和困难却漠不关心。不管是财物方面还是情感方面，吝啬向来为人所不齿。所以没有人愿意与吝啬的人来往。

有个米店老板，有一次，他雇了一个男孩给他干活，答应一个月付给他300元。到了该付工钱的时候，米店老板对这个孩子说：“你必须到集市上给我找来两件东西，一件是‘啊’，另一件是‘哇’。”小男孩听了，心里一怔。他边走边想，终于想出了一个办法。他假装到市场上去转了一圈，回来时给老板带回一条小口袋，里面装了一些蝎子和蜈蚣。“我把‘啊’和‘哇’都给你拿来了，你自己把手伸进口袋里去拿吧!”老板非常惊讶，但还是把手伸进了口袋里。蝎子和蜈蚣一起咬住老板的手，他疼得惨叫了一声：“啊!”孩子见了哈哈大笑起来，说：“里面还有‘哇’呢!你快拿吧!”老板再也不敢伸手了，只好老老实实地把300元钱给了那个小男孩。

这只是关于吝啬的一个小故事，你看了以后，一定觉得好笑。可是，在现实生活中，没有人愿意与那些吝啬的人打交道。与这种人接触过一两次之后，就肯定不愿意再见到他们。但是吝啬并不是生来就有的，它的形成是有一定的原因的。生命的存在和成长，需要吃喝穿住，所以必须有一定的物质基础作保障。人们对财物的需要，本来只是为了生存和发展，可是，有些人对财物有一种特别的嗜好。对于他们来说，财富是越多越好，不是他的，他竭力追求，一旦到了手，就决不放手，该给别人的，也不愿给。这就是吝啬。说到底，吝啬的人是因为把财富看得太重，觉得财富比其他一切都重要。当然，人在社会上生存应该具备必需的物质保障。但是，过度追求财富，却大可不必。做人还是要慷慨一些好，将心比心，你对别人的慷慨付出，别人也会以同样的方式来回报你。这就是人际交往的互动原则。

第32节：第三章 做人禁忌(6)

有一个非常聪明的圣人叫做许由，住在深山里，过着非常简朴的生活。当时的帝王虞舜听说他的大名，跑到山里对许由说："太阳出来了，就用不着火把了；天降甘霖了，池子里的那点积水就没有多大用处了；如今有您这位圣人，我这样笨拙的人也就不应该占据帝王的位置了。许由先生，请您来做治理天下的统治者吧!"

许由哈哈大笑，说："我看不必吧。您的才能，足够把天下治理得井井有条，让老百姓日子过得很好。我看根本用不着我来做什么事情。再说，做帝王对于我有什么用呢?难道我需要财富吗?你看看河边那些田鼠吧，满河的水对它有什么用?它只要把肚子喝饱就够了。你再看看树上那些鸟儿吧，那么大的树林对它有什么用呢?它睡觉的时候只要有栖身的鸟窝就够了。天下之大，对于我许由又有什么用呢?我每天只要有填饱肚子的粮食和一小块用来居住的地盘就够了。尊敬的舜，您还是回去吧，不要再来干扰我了!"

就像许由说的这样，人生在世，吃喝穿住，无论多么富有，也只能用上那么一点儿。当然，我们并不是提倡人们过着艰苦的生活。只是让你明白财富虽然重要，但决不要把它看得太重，它代替不了所有的东西。在与人相处的时候，斤斤计较，永远不会赢得他人的好感。有付出才有收获，在感情方面，也不要太吝啬。人们之间的感情是在相互帮助和相互关爱中形成的。如果在别人因孤独而需要你慰藉的时候，在别人因困难而需要你帮助的时候，你置之不理，那么，在你自己孤独和困难的时候，就不会得到他们的关心和帮助。

各人自扫门前雪，莫管他人瓦上霜

你有做你想做的事的自由，但切勿多管闲事。对别人爱管闲事，有时也难免伤人。俗话说："管闲事落不是。"就是这个道理。

有一只猴子十分热心地把一条鲤鱼从水里捞上来，放在草地上。

麻雀惊奇地问它："你到底在干什么?"

猴子得意地答道：“你没看到它快淹死了吗?我正在救这个家伙。”

这虽然只是一个小笑话，却是爱管闲事的人的生动写照。所谓“管闲事”就是管了别人不需要你管的事。管闲事与管所当管的事的最大差别，在于对方愿意接受的程度有所不同。中国有句古话说：“各人自扫门前雪，莫管他人瓦上霜”，剔除千百年来人们加给它的种种自私自利的理解，实际上倒是比较容易反映人际关系应对的微妙之处的。管所当管与“管闲事”之间，有时只有一步之遥。但是有些人往往过分出于好心而跨越了这一步，变成让人讨厌的角色。

李维是个热情开朗的人，非常热衷于为他人解决家庭纠纷。一听说亲戚朋友中谁家有事，就到人家那里做说客。其实事情根本没那么严重，只是夫妻间常有的小矛盾而已，但是热情的李维非常卖力地去给人家调解。弄得人家理她不是，不理她也不是。常常是好心帮倒忙。有些很简单的事情，反而被她弄得一团糟。总是要闹到很尴尬的地步，才肯收手。

爱管闲事的人，他们的消息往往非常灵通。一听说同事中有哪两个感情陷入僵局或亮起红灯，往往不请自到，自愿充当说客，弄得人家理她不是，不理她也不是，结局总是不欢而散。这就叫“好心帮了倒忙”，更主要的是，这种人容易被人利用，可能被人拿作枪使。

就像歌词中唱得那样，“你的热情就像一把火，燃烧了整个沙漠。”这份热情的温度燃烧得太高，就会烫到你身边的人。让他对你避而远之。有很多人交际非常广，性格外向，为人热情开朗，可就是口碑不好。原因在于过分热衷于为他人的私事而费尽心力地做调解。岂不知，家丑不可外扬，谁都不想让自己的家务事被他人知道，更不想让别人过分地干涉自己的事情。这种人是被盲目的“热情”所驱使，根本不知道真正应该管什么，不该管什么，他们的“热情”便常常为人们所避之唯恐不及了。

但是，爱管闲事的人都是有原因的。有的时候会出于一种内在的心理需要，这种需要是种虚荣的心理。想什么都管，什么都干涉，以

此来证明自己的能力强大，只有自己才能做，别人根本处理不了。因此在生活中就想以别人的事情来满足自己的心理需要，无论什么事都要按他自己的思想，按自己的方式强加于他人，去做事情，却不知已经埋下了无穷的祸根。

人生就是一个复杂的系统，每一点的外部因素都有可能产生不能预测的结果，不要因为自己的好心或无心，造成他人的伤害，因此人们要管好自己，少管别人的闲事。

第33节：第三章 做人禁忌(7)

是非终日有，不传自然无

庄子说：“道恶乎隐而有真伪?言恶乎隐而有是非?道恶乎往而不存?言恶乎存而不可?道隐于小成，言隐于荣华。”只有持有局部见解的人，才看不见“道”而谈论真伪；只有喜好争辩的人，才不理解朴素之言而谈论是非。

凡是有人存在的地方，就会成了是非之地。人生在世，你有你的是非，他有他的是非，是非总是讲不清的，甚至连自己也是分辨不清的。对是非避之唯恐不及，没有必要纠缠于分不清的是与非。

有对父子赶着一头驴进城，子在前，父在后，半路上有人笑他们：“真笨，有驴子竟然不骑，自己走着进城。”于是父亲马上让儿子骑上驴子。走了不久，又有人说：“真是不孝的儿子，自己骑驴竟然让自己的父亲走路。”父亲赶忙叫儿子下来，自己骑上了驴背。走了一会，又有人说：“真是狠心的父亲，自己骑驴，让孩子走路，不怕孩子累死？”

父亲连忙叫儿子也骑上驴背，这下子总该没人有意见了吧！谁知又有人说：“两个人骑在驴背上，不怕把那瘦驴压死？”父亲俩赶快溜下驴背，把驴子四只脚绑起来，一前一后用棍子扛着。经过一座桥时，驴子因为不舒服，挣扎了一下，结果掉到河里淹死了！

上述故事中的父亲就是深为那些“是非”所累。到头来弄得自己不知所措，失去自我的判断能力。最终把事情搞得一团糟。

有人群的地方就会有是非；有相信“是非”的，就有搬弄是非者的用武之地。所以，与其说“是非”是人为杜撰出来的，不如说是由人“信”出来的。有了是非，原本亲密无间的好友可以反目成仇；没有是非的空间则让人感到耳根清净、心情舒畅。既然如此，就不要去相信搬弄“是非”的人，去传播伤害朋友、影响和谐的那些“是非”。

杜绝“是非”的人会在听到他人议论自己朋友的时候遏制“是非”的传播，更不会把“是非”传到朋友那里。因为真正的朋友只是希望对方快乐，而不愿意让朋友因为听到那些“是非”而生气。

有些人传是非是为了贬低别人，烘托自己。某单位召开职工大会，厂长很神秘地宣布：“据可靠消息，某兄弟厂今年亏损300万，下岗150人。”完了，还要附加一句“这是内部消息，外面不要乱张扬，”其实此地无银三百两，巴不得大家好好地宣扬。有些人就有此陋习，在他看来这似乎就是表彰他自己的功绩，其实他自己亏损多少，可能他自己连算都不敢算。这种人一旦发现了别人的错误就似乎看到了自己的胜利，绝不会忘记大肆地宣扬出去。是非就是这么产生的，一传十，十传百，最终传到兄弟厂时必定会造成那里的人心涣散。

在我们的企业中，总会有一些人不支持构筑组织的积极能量和良好的工作气氛，相反还去传播一些道听途说的小道消息，或是某位领导同事的谣言。他们聚在一起就很兴致勃勃地谈论不在场同事的是非，添油加醋。正所谓“好事不出门，坏事传千里”，假的也被传成了真的。其实，背地里说别人坏话是很不明智的行为，既是对他人的不礼貌不尊重，也是对自己形象的一种损毁，害人害己。如果不巧又恰好被当事人听到，那么你就成了“活靶子”，凭空为自己招来忌恨，你就成了众矢之的。

我们无法控制别人去传播“是非”，那么最好的办法就看好自己，停止“是非”的传播，让自己的耳朵不去听“是非”。这样就会远离了“是非”小人了。

逝者如斯，时不待我

纳尔逊侯爵曾说：“我的成功，很重要的原因是我守时，与人约会时我习惯提早一刻钟到达，准时是国王的礼貌、绅士的职责和商人的习惯。”

在生活和工作中，离不开约会。谈恋爱时与情人约会，谈工作时与老板约会，谈生意时与客户约会，可见约会无处不在。只要有约会

就会涉及到时间的问题，不管约会是你提出来的也好，是对方提出来的也好，你都需要比约会者提前几分钟到达约会地点，这一点很能表现你的诚意和礼貌。如果是你提出的约会，即使你准时到达，如果对方已经在等你，对方心里会想："是你提出的约会，自己还比我晚到。"这样一来，你的诚意在对方心中会大打折扣。此外，要是你比对方早到的话，可以先熟悉一下周围的环境，酝酿一下和对方见面的话题，准备越充分，越能顺利达到约会的目的。

人的时间都是一样的珍贵，尊重别人的时间就是对别人的基本尊重，也是对自己的基本尊重。佩里安德曾经说过："拖延就是偷时间"。

第34节：第三章 做人禁忌(8)

李平是出了名的迟到小姐，熟悉她的人都知道，想要约她见面，最好在预定的时间再推迟半个小时，否则你是不会在预定时间看到她的。一次李平的好朋友过生日，通知所有人晚上六点到，但是六点半的时候李平还没有出门，等她来的时候，生日宴会几乎结束了。对此，李平的解释很简单："我忘了时间，反正我来了"。

大学毕业以后，李平到一家外企应聘，第三次面试的时候，对方要求她早上九点到公司，但是九点半的时候，李平才匆匆赶到，对自己的迟到，李平的解释是因为堵车。负责面试的经理很不高兴地说："你明知道北京的交通不好，容易堵车。为什么不提前出门？"无论李平怎么解释都没有用，她依然失去了这份难得的工作。

无论是什么原因，约会时迟到或让别人等都是不良的表现，你会因此被认为是不讲原则、不守信用的人。也许你约会迟到，让别人等待的原因，多半与工作忙不忙，路上交通是否顺畅，以及多早就开始准备出门无关。或许，你认为迟到了，让别人等会儿，借由"等"的过程，才能体现出自己的重要性。但是别忘了，不能严格地遵守时间，是对你个人信用的极度摧残。

日本前首相田中角荣，年轻时跟一个姑娘谈恋爱，他被那姑娘深深吸引住了。有一次，俩人相约在一个水果店门前见面，田中角荣提前几分钟就到了，他四下瞧瞧，空空荡荡，不见那姑娘的身影。田中角荣翘首以待，左等右盼，对方还是迟迟不来，时间在一分一秒地过去了，田中角荣不由得惋惜起来，他为空耗的时间而惋惜，又为对方失约的无礼而恼怒，他暗暗打定主意，最多只能容忍她30分钟。真是无巧不成书，到了31分钟那姑娘才来，超过田中角荣内定标准一分钟，此时田中角荣已看到女友前来赴约的身影。但他还是不能容忍她的不守时间，毫不犹豫地招手叫住一辆出租车扬长而去，等那姑娘发现田中角荣的身影并赶上来时，只能看见远去的出租车扬起的尘土

了。田中角荣认为不守时的女人不值得他爱。从此，这个曾经使田中角荣一度十分迷恋的女人，被他从心头永远抹去了。

让别人等，不准时赴约，会失去很多机会。相恋的人会失去爱情，上班的人会失去工作，做生意的人会失去赚钱的机会。不准时赴约，让别人等不是一个好习惯，这样做不仅无法赢得别人的尊重和肯定，还会令你与成功无缘。

由于现代生活紧张忙碌，很多人在约会时姗姗来迟，有的人甚至认为不准时赴约可以提高自己的身价，但更多的情况下不准时赴约是因为不守时。不管是出于何种原因，不准时赴约都是一种不礼貌、不尊重别人的表现。守时是每个人都应具备的美德，约会迟到，会留给别人毫无诚意的印象。约会守时是很必要的，既节省自己的时间又节省他人的时间。因此，你要想成为一个让人尊敬和信任的人，就要遵守你所拥有的宝贵时间，做一名成功驾驭时间的主人。

不要做一个只会说话不会听话的人

沉默，有时它也是一种策略，迫使对方说话，而自己却有一种主体感和独立感。诚挚地聆听别人的倾诉，不只是一种同情和理解，不只是一种单向的付出，更是一种关爱和礼貌。

一个人为人处世，做每件事情，时时刻刻都要讲究一个用心。做一件事，如果不是经过心中反复考虑才决定的，那肯定是一种任意鲁莽的行为；与人交谈，如果没有用心去听，很快会惹来朋友的不快，以至拂袖而去；同样，课堂的学生上课时没有用心地去听老师讲课，这一节的内容知识肯定没有掌握，以至到考试时，才抓耳挠腮。因此，时时刻刻都要三思而行，要用心去听、去看、去学，才能不鲁莽行事，才能具有生命的活力，才能以不变应万变。

人们一致认为，善于倾听的人，别人欢迎，自己长智。而善于倾听的人，往往又善于沉默。善于沉默也是正确判断的基础，它会让你细心地倾听他的人意见。积极倾听的人把自己的全部精力——包括具

体的知觉、态度、信仰、感情以及直觉都或多或少地投人到听的活动中去，从而集思广益。

空白之处，能给人以联想、思想；沉默之中，能蕴含万语千言。有时，保持沉默会比解说辩护更为有效得益。特别是自我辩解时，适当地使用沉默，有时可免于陷入纠缠，达到良好的效果。另外，适时的沉默，适时的寡言，不仅能体现一个人的内在力量与修养，而且还是一种交际技巧。

第35节：第三章 做人禁忌(9)

聆听，不仅是一种关爱也是一种礼貌。办事的能力不光体现在嘴上，而是体现在行动的过程中。

一次小李和小杨喝酒，他们是互不设防的知心朋友，半斤酒下肚，痛苦的小杨，便一古脑儿把他的一肚子苦水哗哗倒了出来。

小杨在一家企业里当个小官，就是人们常说的中层干部。平日里，他身体力行，谨小慎微，忙碌得很累很苦，图的是向上有个好交代，向下讨个好口碑。在家里，妻子承担了全部家务，天长日久，怨忧日甚，不是常常弄个红脸给他看，就是时不时施发冷嘲热讽的“利箭”。厂里家内，他受两面夹击，已忍无可忍。小李默默地聆听着小杨的诉说，并择机疏导安慰。那一晚，小杨很感动，当他们走出饭店，夜空已繁星点点，街市已灯火辉煌，小杨的步履变得轻捷了，口中不由的哼起了小曲。

现代人的生活充满了压力，我们蛰居在这个钢筋混凝土构筑的都市里，难免会有疲惫，难免会有苦恼，或事业受挫，或身虚体弱，或家庭出现危机，或恋爱告吹，或遭流言中伤。生活就是这样，你无法拒绝这不期而至的苦恼。有的人，由此神情沮丧、士气低落、脾气暴躁、情绪不宁。陷入此境的人，很需要宣泄的通道，需要有人聆听他或她的倾诉，需要朋友、同事的慰藉，我们如果对此给予理解和真诚的疏导，他们还会是搏击长空的鹰，还会创造更大的辉煌。反之，如果没有人愿意聆听苦恼人的倾诉，或是随意地打发人家，那么无疑是把他们推向更不愉快的境地，那对他们来说无疑是痛苦的深渊。

很久以前，李宁并不善于聆听别人的倾诉，但一次经历却改变了他的想法。

那时，李宁是一个极其普通的操作工，普通得不能再普通，随便走到哪里也得不到百分之一二的回头率。可能是当时的处境，也可能是当时的不成熟，他的苦恼越积越多。与日俱增的苦恼令他沮丧，回

家常发无名之火，闹得家人不得安宁。后来，他很幸运地结识了一位敦厚年长、十分善解人意的师傅。师傅经常和他聊天，听他倾诉苦水，也帮助他积极上进，并帮他与头儿们沟通。自从他结识了这位师傅，苦水既出，心平气顺，磕磕碰碰少了，更加专心努力，结果登上一个又一个台阶，获得一次又一次成功。

快过去十年了，树叶黄了又青，那位师傅当年专注聆听的神情和安慰的言语至今仍使李宁记忆犹新。也是从那时起，他也学会了聆听，聆听时专注、投入、耐心、关心。因此，许多人都愿意把他的隐秘事情和苦恼心绪告诉他。不管怎么说，人与人之间的沟通，就是想从他人身上获得同情、理解和谅解。人际关系是建立在无私奉献的基础上的。如果你懒得把温暖给予别人，你也就别奢望他人的光亮会反射到你的身上。

因为每个人的经历都是丰富多彩的，所以每一个人的生活履历，都是一部蕴藏丰富内容的教科书，都可供你阅读和吸取有益的养分，从而时刻提醒着自己，避开前进中的沼泽。所以，我们要善于去接近和喜欢别人，要学会聆听别人的话。勿做一个讲大话的吹嘘者

人应该有自知之明，夸口、说大话。“吹牛皮”的人，常常是外强中干的；而且他们的目的只不过是为了引起大家对他的关注，以满足自己的虚荣心。朋友，同事相处，贵在讲信用。自己不能办到的事情，胡乱吹嘘，会有华而不实的印象。吹牛者在人际交往的圈子里终穷会有无法立足之日。

不顾别人的感受，只顾沉浸于自我吹嘘，在多数场合是不受欢迎的，任何人都有一种逆反心理，都会自然而然地在心中对你的吹嘘贬斥一顿。优点最好由别人去发现，这不是缺乏自知之明，别人发现了也不见得非讲给你听，这样才有人际交往中的震慑力和神秘感，也就是很多人梦寐以求的“魅力”。

成功的欢乐不亚于尝到幸福的果实，成功的希望牵拽着每颗跳动的心灵。可是，在追求成功的奋斗中，信心、自信固然是支柱，可有

人却携带了自我吹嘘这颗毒瘤。

王先生在他刚到工作单位的那段日子里，在同事中几乎连一个朋友都没有。那时他正春风得意，对自己的机遇和才能非常自得。因此每天都极力吹嘘他在工作中的成绩，吹嘘每天有多少人找他请求帮忙等等得意之事。然而同事们听了之后不仅没有人分享他的“成就”，而且还极不高兴。后来还是老父亲一语点破，他才意识到自己的错误观念。从此，他就很少谈自己的成就而多听同事说话，因为他们也有很多事情要吹嘘，让他们把自己的成就说出来，远比听别人吹嘘更令他们兴奋。后来，每当他有时间与同事闲聊的时候，他总是先请对方滔滔不绝地把他们的成就炫耀出来，仅仅在对方问他的时候，才谦虚地表露一下自己。

第36节：第三章 做人禁忌(10)

事实只有十分之一，或者连十分之一都不足，说话却说到十分，虚多而实少。有的人靠一条三寸不烂之舌，说得非常动听，一部分人也许会上他的当，信以为真。这就是吹嘘人的本事

有的人他对于某种学问技术不过初窥门径，还未登堂，更未入室，居然自命为专家，到处宣扬，不认识他的人不易拆穿，这叫做吹得隐秘。有的人对他的自身经历，说得津津有味，某事是他做的，某计划是他拟的，某问题是他解决的。好像他是足智多谋，好像他是万能博士，不是参与此事的人，自然无法证实其虚伪，这种人叫吹得有水平。有些人的事业并无什么发展，他却说如何有把握，手中的货物如何充分，某批生意赚多少钱，说得大家有些动心，这叫做吹得有能耐。但是这些人终究会被他们的吹嘘所累，害人害己。有的人与某一位名人实在并没有多少关系，他却对人说某人如何器重他，某人如何看重他，某事曾和他商量过，这些都是自我吹嘘的表现。

某单位的赵女士，每天总是利用一切机会让人们知道她的存在。一位老兄在为儿子差两分没被清华大学录取而苦恼，一旁的赵女士生怕没了机会，插嘴道："真是的，我那儿子也不争气，要升初中了，才考了99分。"旁人不难看出，她到底是自贬还是自夸。一年秋季，她办完调动手续，满以为会被热情欢送，岂料送行的只有一名例行公事的干部。

人都会有成功或失败的时候。对经历过一次失败的人，我们绝不能断言他会永远失败。相反，即使是获得了成功的人，如果他总是高枕无忧、骄傲自满的话，他也会尝到失败的苦头的。既然这样，嫉妒或排斥成功者的做法就是不可取的。如果有朝一日你也成功了，却遭到了别人的嫉妒，你也会伤心的。

过度的敏感是种负担

察言观色的功夫当然是要有的，但不能过于敏感，敏感过度往往会给自己套上枷锁，对办事和处世是没有半点益处的。

强烈的自我意识的心理从根本上说是一种自卑感在作怪。有些人总希望自己是生活的强者，是别人心目中的优秀分子，可往往事与愿违，想象与现实之间有距离，这种距离促使他们更加敏感紧张，随时捕捉任何可能对自己不利的信号。结果很有可能会形成一种恶性的心理循环：你越紧张兮兮的神经质，就越容易成为别人的话柄或笑料，反过来又会进一步加剧你的猜疑与敌意，这样就把人际关系搞得一团糟。

小莫到多年不见面的同事家去探望。这位同事已是商界的知名人物，每天造访他的人很多，十分疲劳。因此，对来家的客人，只要是一般关系的，一律不冷不热待之。

小莫以为自己会受到热情款待，不料到那里后，发现同事对他不冷不热，心里顿时有一种被轻慢的感觉，认为此人太不够朋友，小坐片刻便借故离去。他愤愤然，决心再不与之交往。后来才知道，这是此人在家待客的方针，并非针对哪个人的。他再一想，自己并未与人家有过深交，自感冷落，不过是自作多情罢了。于是又改变了心态和想法，并采取主动姿态与之交往，反而加深了了解，促进了友谊。

有一种敏感过度心理就是人们常说的心虚气短，他们都没做什么见不得人的事，但心里却常发虚，他们过分发地注意别人对自己的评价或态度的微小变化，其实别人并没有拿他们怎么着，但他总会以为大家在同他过不去。

前不久，单位的杨姐与马姐来朱某家串门，朱某热情款待，俩人走后突然杨姐来电话，说她的金戒指不见了，是不是掉在她家了。朱某四处寻找也没有发现戒指，就回电话说没有。可是杨姐却语气坚定地说：“你再好好地找一找，这个戒指是24k金的，很贵重的。”听了杨姐的话，朱某顿时感觉自己好像做了贼似的，脸上感到火辣辣的，好

像姐妹们的眼睛都在盯着她。在单位看到姐妹们小声说话，怀疑是在议论她贪污杨姐的戒指。从此，朱某再也不愿意与同事们打交道了。

朱某的这种行为表现就属于过分敏感的心理，生活中确实常常有类似现象，别人丢钱丢物，与自己没有任何关系，但自己却感觉不自在。这种人的感情比较脆弱，别人不经意的一个动作或者一句话，往往会引起他们的过分恐慌与不安。

人都会长大的，然而年龄的增长并不意味着童心的完全消失。事情经历得越来越多，才发现在我们这个不相信眼泪的社会里，敏感并不是最好的处世方法，尤其是不分场合、地点的敏感会给生活带来负面影响。

第37节：第三章 做人禁忌(11)

在准备求人之前，自以为对方会给以热情接待，可是到场却发觉，对方并没有这样做，而是比较冷淡。这时，心里就容易产生一种失落感。其实，这是自己对彼此关系估计过度，期望太大而形成的。

不要让坏事影响自己的心情。过度敏感的人都有一种自贬自责的倾向。一个小小的挫折都往心里去，随即开始怀疑自己的全部。于是，所有外界的批评都是有道理的，应该的，一切都是自己的错，换一句话就是：我自己一无是处，太平庸了，是个傻瓜……其实，搞清楚敏感的根源之后，再遇到不愉快的事情，稍微进行一个自我反省就可以了，并不需要对自己进行全面检讨继而全面否定。

有一个著名的心理学家曾经说过："如果一个人指责很过分，那么你也要懂得回敬那个指责你的人，不要让别人自以为有权利无端指责你。"碰到让你伤心的事，要努力寻找一个解脱的办法，比如你可以向朋友倾诉。跟别人交流得越多，就越能从相对化的角度看问题。原本认为很严重的事，其实并没有那么糟糕；原本天大的事其实也很渺小。有了一次经历，下次就能够轻松地面对，要让自己从内心里接受正在发生的一切。这样，你的敏感心理就会自然而然的消失了。朋友，放弃那些敏感的包袱吧，以一颗轻松的心去面对我们的人生。

忌一味地模仿别人

成功者走过的路，通常都不适合其他人跟着重新再走。在每个成功者的背后，都有自己独特的、不能为别人所仿效和重复的经历。

走一条从来没有人走过的新路，总是比走别人已经走过的旧路要慢。因为，走新的路，通常要遇到更多的障碍，要面对更大的风险。看清楚眼前要走的路，特别是留意别人怎样走同样的路，一定有让你受益的地方，它让你避免重复别人已经走过的弯路；另外有一些路，很值得你跟着别人一起走，这会让你成功的机会更大，就像大雁互相依靠着飞行一样。也就是说，在某些时候，我们可以模仿别人，以便

使自己尽早成功。但一味地模仿就会成为生活的负累，最终迷失自己。

安东尼与美国陆军签订协议，帮助陆军进行射击训练。他就成功地运用模仿创造了培训射击的奇迹。他找来两名神射手，并找出他们在心理及生理上的异人之处，建立正确的射击要领。随之对新手进行一天半的课程训练。课后进行测试，所有人都及格，而列为最优等级的人数竟是以往平均达到标准人数的三倍多。

孔府宴原来是个小酒厂，后来它在广告上模仿孔府家酒的做法，后者打到哪，它就打到哪；后者在什么媒体上做，它就在那里做，最后终于打出了名气，并与孔府家酒平分秋色。这是适度模仿别人而成功的例子。但一味地去模仿别人，很容易失去本来的自己。下面这个故事就说明了这一点。

一只麻雀，总想学孔雀的样子。孔雀的步法是多么骄傲啊！孔雀高高地扬起头，抖开尾巴上美丽的羽毛，那开屏的样子是多么漂亮啊!“我也要像这个样子，”麻雀想，“那时候，所有的鸟赞美的一定会是我。”麻雀伸长脖子，抬起头，深吸一口气让小胸脯鼓起来，伸开尾巴上的羽毛，也想来个“麻雀开屏”。麻雀学着孔雀的步法前前后后地踱着方步。可这些做法，使麻雀感到十分吃力，脖子和脚都疼得不得了。最糟的是，其他的鸟——趾高气扬的黑乌鸦、时髦的金丝雀，还有蠢鸭子，全都嘲笑这只学孔雀的麻雀。不一会儿，麻雀就觉得受不了了。

“我不玩这个游戏了，”麻雀想，“我当孔雀也当够了，我还是当个麻雀吧!”但是，当麻雀还想象原来那个样子走路时，已经不行了。麻雀再没法子走了，除了一步一步地跳外，再没别的办法了。这就是为什么现在麻雀只会跳不会走的原因。

金?奥特雷刚出道之时，想要改掉他得克萨斯的乡音，为了使自己像个城里的绅士，便自称为纽约人，结果大家都在背后耻笑他。后来，他开始弹奏五弦琴，唱他的西部歌曲，开始了他那了不起的演艺

生涯，成为全世界在电影界和广播界最有名的西部歌星之一。玛丽?玛格丽特?麦克布蕾刚刚进入广播界的时候，想做一个爱尔兰喜剧演员，结果失败了。后来她发挥了她的本色，做一个从密苏里州来的、很平凡的乡下女孩子，结果成为纽约最受欢迎的广播明星。可见，一味的模仿带来的多是耻笑和失败，一个人只有挖掘出自己的本色，才能发挥自我。

第38节：第三章 做人禁忌(12)

据说，赵国的首都邯郸的人走路的姿态很好看，动作非常优雅、轻快。燕国有一个少年听到这个传说，非常羡慕邯郸人，就走了很远的路去赵国，想学习邯郸人走路的方法。刚开始，他整天站在街头，仔细研究每个人走路的姿态，再慢慢模仿他们，可是都没有成功。后来，他想可能是受到过去走路习惯的影响，所以，他决定要忘掉以前走路的方法。从那时候起，他更专心研究邯郸人走路的姿势，不过，再怎么努力他还是学不会，最后他只好放弃。可是，因为他把以前走路的方法忘得一干二净，已经不知道该怎么走路，只好一路爬着回去。当别人看到他的样子，都忍不住笑他。

你可以模仿别人，但不可以一味的进行模仿。不要活在别人的影子里，你就是你，不是别人的翻版。大踏步的向前走，留下属于自己的脚印，才能够活出真正的你自己。我们每个人的个性、形象、人格都有其相应的潜在的独特性，我们完全没有必要去一味嫉妒与猜测他人的优点。在每一个人的成功过程中，一定会在某个时候发现羡慕是无知的，模仿也就意味着自杀。不论好坏，你都必须保持本色。

大千世界，人有各种差异，性格不同，身材、外貌不同，生活的环境不同，就像树叶一样，大致看上去都一样，但仔细比较一下，不可能找到两片相同的叶子。那么人就更应该如此，即使是孪生兄弟姐妹，外表大致都一样，但总能区别他们的个性。我想，这大概就是人与生俱来的特质，不可能改变，正是有了这种差异，才使世界显得丰富多彩。生活中总有些人会去模仿别人，忘记自身的特点，常常看见别人穿的衣服很漂亮，就会也去买，但穿在自己身上是否合适，却不去考虑。总之，在生活中，追求一个并不合适自己的模式的人很难获得成功，也很难获得幸福。保持自己的本色，在顺其自然中充分发展自己是最明智的。

轻诺必寡信，多易必多难

“言必信，行必果”、“一言既出，驷马难追”这些流传了千百年的古语，都形象地表达了中华民族诚实守信的品质。在中国几千年的文明史中，人们不但为诚实守信的美德大唱颂歌，而且努力地身体力行。

诚实守信、信守诺言是为人处事的一种美德，更是为人处世之本。所谓诚实，就是忠诚老实，不讲假话。诚实的人能忠实于事物的本来面目，不歪曲，不篡改事实，同时也不隐瞒自己的真实想法，光明磊落，言语真切，处事实在。诚实的人反对投机取巧，趋炎附势，见风使舵，争功推过，弄虚作假，口是心非。

一个忠诚老实的人对客观事物的认识能力也是有限的，不可能事事时时准确地反映客观事物的内在规律。因此，忠诚老实的人也有可能犯错误，但同虚伪的人犯错误的性质不同。诚实的人犯错误是由于认识能力和认识方法方面问题造成的，而虚伪的人犯错误则是由于不诚实，属于道德品质问题。

我国是个文明古国、礼仪之邦。历来重视诚实守信的道德修养。东汉许慎在《说文解字》中说：“信，诚也”。古代的圣贤哲人对诚信有诸多阐述。“君子之言，信而有征”。征，为证明，证验之意。“言之所以为言者，信也；言而不信，何以为言?”就是说人说话要算数。“诚信者，天下之结也”，意思是说讲诚信，是天下行为准则的关键。孔子也多次讲过诚信，如“信则人任焉”、“自古皆有死，民无信不立。”孟子论诚信：“至诚而不动者，未之有也；不诚，未有能动者也。”荀子认为“养心莫善于诚”。墨子也极讲诚信：“志不强者智不达，言不信者行不果。”老子把诚信作为人生行为的重要准则：“轻诺必寡信，多易必多难。”庄子也极重诚信：“真者，精诚之至也。不精不诚，不能动人”。这就把诚信提高到一个新的境界。韩非子则认为“巧诈不如拙诚。”总之，古代的圣贤哲人把诚信作为一项崇高的美德加以颂扬。

一个人要想在社会立足，干出一番事业，就必须具有诚实守信的品德。一个弄虚作假，欺上瞒下，糊弄国家与社会，骗取荣誉与报酬

的人，是要遭人唾骂的。诚实守信首先是一种社会公德，是社会对做人的基本要求。

曾子是个非常诚实守信的人。有一次，曾子的妻子要去赶集，孩子哭闹着也要去。妻子哄孩子说，你不要去了，我回来杀猪给你吃。她赶集回来后，看见曾子真要杀猪，连忙上前阻止。曾子说，你欺骗了孩子，孩子就会不信任你。说着，就把猪杀了。曾子不欺骗孩子，也培养了孩子讲信用的品德。

第39节：第三章 做人禁忌(13)

中国古代也有不讲诚信而自食恶果的例证。

烽火戏诸侯。西周建都丰镐(今长安县西北)，接近戎人。周天子与诸侯相约，要是戎人来犯就点燃烽火、击鼓报警，诸侯来救。周幽王的爱妃不爱笑，唯独看到烽火燃起，诸侯的军队慌慌张张从四面赶来时而大笑不止。周幽王为博得爱妃高兴，数次无故燃起烽火，诸侯的军队多次赶到而不见戎人，认为受了骗。后来戎人真的来了，当烽火再燃起时，已无人来救。最终周幽王被杀于骊山之下，为天下人所耻笑。

还有一个例子，它表现出的确是另一种情形。

郑周永承包下一座大桥的修建工程。由于战时物价上涨，开工不到两年，工程费总额竟比签约承包时高出了七倍。在这严峻的时刻，有人好心地劝阻郑周永，赶紧停止施工，以免遭受进一步的损失。但郑周永另有一番想法：金钱损失事小，维护信誉事大。于是鼓起勇气毅然决定：为了保住现代土建社的信誉，宁可赔本甚至破产，也要按时把工程拿下来。结果，现代土建社付出了巨大的代价，终于按时完工，保质保量地按时交付使用。

郑周永虽然吃了这回大亏，以致濒临破产，但也因此树起了恪守信用的形象，赢得了人们的信任，生意一个接一个地找上门来。不久，他投标承包了当时南韩的四大建设项目：韩兴土建、大业、兴和工作所和中央产业，承建了汉江大桥的第一期工程。接着，又继续承建了汉江桥的第二、第三期工程。仅是汉江大桥这三项重大工程就前后花了整整十年的时间，它不仅使郑周永的“现代建筑”赚得了丰厚的利润，而且压倒了同行对手，一跃成为韩国建筑行业的霸主。

商人要想使自己的行业有大发展，必须讲商业道德，以德为本。郑周永宁输老本，也不输信誉的做法，使生意越做越兴隆。缺乏诚信

的人，即使花言巧语，也会被人识破。运用别人的钱致富是一条捷径，但一定要有诚信。诚信是所有事业成功的基础。

诚实和守信两者意思是相通的，是互相联系在一起的。诚实是守信的基础，守信是诚实的具体表现，不诚实很难做到守信，不守信也很难说是真正的诚实。诚实侧重于对客观事实的反映是真实的，对自己内心的思想、情感的表达是真实的。守信侧重于对自己应承担、履行的责任和义务的忠实，毫无保留地实践自己的诺言。

诚实守信是为人处事第一原则。朋友，不管你身处何处，涉世未深还是历经世事变迁、沧海桑田，请你保持诚信，坚守诚信。因为只有这样，你才能守住心灵的契约，赢得做人的尊严，最终会成就一番大业。所谓守信，就是信守诺言，说话算数，讲信誉，重信用，履行自己应承担的义务。

第40节：第四章 职场禁忌(1)

第四章职 场 禁 忌

职场是人际交往的主战场。与领导和同事的相处都是一种学问。在你表现卓越的同时切忌锋芒毕露，更不要替老板做决定。在工作中要踏实肯干，不要做办公室的小人。以最佳的方式，获得在职场中的好人缘。与领导相处忌锋芒毕露

锋芒太露，必遭人忌。我们常见有一些人，稍有成就便得意忘形，以为自己绝顶聪明，别人算不得什么，这可是聪明太显，殊不知树敌太多，事事必受他人阻挠。

老子曾经说过："良贾深藏若虚，君子盛德容貌若愚。"即善于做生意的人，总是隐藏其宝货，不叫人轻易看见；君子之人，品德高尚，容貌却显得愚笨拙劣。因此告诫世人，做人不可锋芒毕露。在工作中更是如此，俗话说："伴君如伴虎。"即使平时再得宠，一言不慎便会祸从口出。

乾隆年间，纪晓岚以过人的才智名扬全国，深得皇上赏识。有一天，乾隆宴请大臣。大臣们吃得很开心，饮得也很畅快。乾隆又诗兴大发了，他出了上联："玉帝行兵，风刀雨箭云旗雷鼓天为阵。"

乾隆皇帝要求百官对下联，竟然没人能对得上。乾隆皇帝这下更来兴致了，他想显示他本人的才华，便点名要纪晓岚答对，想出一下这位大才子的丑。不料，纪晓岚却把下联对上来了："龙王设宴，日灯月烛山肴海酒地当盘。"话音刚落，群臣赞叹。

乾隆皇帝听后，却不高兴了。他面有怒色，半日沉吟不语。大家颇为纳闷。纪晓岚当然明白是自己得罪了皇上，便接着说："圣上为天子，所以风、雨、云、雷都归您调遣，威震天下；小臣酒囊饭袋，所以希望连日、月、山、海都能在酒席之中。可见，圣上是好大神威，而小臣我只不过是好大肚皮而已。"乾隆一听，立即笑逐颜开，连忙表

扬纪晓岚，说："饭量虽好，但若无胸藏万卷之书，又哪有这么大的肚皮。"

乾隆出的上联显示了一代帝王的豪迈气概，不料纪晓岚下联一出，十分工整，显不出乾隆上联的才气。乾隆一听，自然不快。幸好，纪晓岚及时发现并为自己开脱，有意抬高乾隆，贬低自己。自然，君臣一唱一和，大家都高兴。

一个人的成长和进步是离不开领导者的栽培和提携的。要获得领导的欣赏，与之相处之时首要一点就是维护他的权威，懂得他内心深处的需求。只有体察到他的行事意图，才能够成为领导工作中的得力助手，不会因不慎的言辞使自己的事业横生枝节。

"伴君如伴虎"，是古人总结出来的至理名言。懂得如何与领导相处、明哲保身，是充满着智慧的结晶。与之相处，一定要在各方面维护领导的权威，不要恃才傲物，成为领导"眼中钉"。工作中所取得的成绩，会给你带来一定的荣耀，在荣耀到来时，你一定要把这份荣誉归功于上司，把鲜花让给上司戴，把众人的目光引到上司身上。否则，独享荣耀的后果，会严重影响你在公司的人际关系。

小江很有才气，编辑的杂志很有一套自己的独特的风格，因此很受欢迎，有一次还得到创新奖。一开始他还很高兴，但过了一段时间，他却失去了笑容。他告诉一位朋友说，他的上司最近常给自己脸色看。

这位朋友问清楚他的情况后，指出了他犯的错误。原因是这样的：小江得了创新奖，受到了上级领导的好评，因此除了新闻部门颁发的奖金之外，另外给了他一个红包，并且当众表扬他的工作成绩，并且夸他是块主编的料。但是他并没有现场感谢上司和同事们的协助，更没有把奖金拿出一部分请客，他的上司刘主编从此处处为难他，原来，小江的锋芒已经盖过了他的上司，让他产生了戒备的心理。

其实就事论事，这份杂志之所以能得奖，小江贡献最大，但是当有“好处”时，别人并不会认为谁才是唯一的功臣，总是认为自己“没有功劳也有苦劳”，所以小江的锋芒，当然就引起别人的不舒服了，尤其是他的上司，更因此而产生不安全感，害怕失去权力，为了巩固自己的领导地位，小江自然就没有好日子过了。遗憾的是，小江不相信朋友的分析，结果三个月后就因为呆不下去而辞职了。

如果不锋芒毕露，可能永远得不到重任；可是，锋芒太露又易招人陷害。锋芒毕露的人虽然取得了暂时成功，却为自己掘好了坟墓；虽然施展了自己的才华，却也埋下了危机的种子。所以，当你在工作上有特别表现而受到肯定时，千万记住不要锋芒毕露，否则这份锋芒会为你带来人际关系上的危机。

不要替老板做决定

献策，而非决策。真正成为领导靠得住、信得过、离不开的得力助手，就必须把握办公室工作的特点，找准自己的位置。和老板沟通最重要的一条：不要代替老板做决定，而是在老板的同意下针对其工作习惯和时间对各种事务进行酌情处理。

懂得说话的艺术极其重要。说话谁都会，但把话说得动听，通过说话给别人留下良好印象，却未必是每个人的专长。在和老板相处的过程中，更要懂得如何去说话。老板在公司里是最高的决策者，掌握着生杀予夺的大权，如何正确把握和老板说话的分寸，相信是困扰职场中人的共同疑惑。最重要的一点就是不要代替老板做决定。

王小姐年轻干练、活泼开朗，进入企业不到两年，就成为主力干将，是部门里最有希望晋升的员工。一天，公司经理把王小姐叫了过去：“小王，你进入公司时间不算长，但看起来经验丰富，能力又强，公司开展一个新项目，就交给你负责吧!”

受到公司的重用，王小姐欢欣鼓舞。恰好这天要去上海某周边城市谈判，王小姐考虑到一行好几个人，坐公交车不方便，人也受累，

会影响谈判效果；打车一辆坐不下，两辆费用又太高；还是包一辆车好，经济又实惠。

主意定了，王小姐却没有直接去办理。几年的职场生涯让她懂得，遇事向上级汇报是绝对必要的。于是，王小姐来到经理办公室。“老板，您看，我们今天要出去，这是我做的工作计划。”王小姐把几种方案的利弊分析了一番，接着说：“我决定包一辆车去!”汇报完毕，王小姐满心欢喜地等着赞赏。

但是却看到经理板着脸生硬地说：“是吗?可是我认为这个方案不太好，你们还是买票坐长途车去吧!”王小姐愣住了，她万万没想到，一个如此合情合理的建议竟然被驳回了。王小姐大惑不解：“没道理呀，傻瓜都能看出来我的方案是最佳的。”

第41节：第四章 职场禁忌(2)

其实，问题就出在“我决定包一辆车”这句自作主张的话上。王小姐凡事多向上级汇报的意识是很可贵的，但她错就错在措辞不当。在上级面前，说“我决定如何如何”是最犯忌讳的。如果王小姐能这样说：经理，现在我们有三个选择，各有利弊。我个人认为包车比较可行，但我做不了主，您经验丰富，您帮我做个决定行吗?领导若听到这样的话，绝对会做个顺水人情，答应你的请求，这样才会两全其美。

老板才是公司的最高决策者，无论事情的大小都有必要听取他的建议。但这些事情并不是一些零星的小事，而是有建设性的问题，这样才是对老板的尊重。员工的工作旧根结底是为公司的利益，也完全围绕着企业的管理者展开，因此需要了解老板的工作风格、工作方式、工作重心及紧急程度，了解老板的人际网络，理解他的工作压力。和老板保持良好的沟通，就要对老板的地位及能力永远表示敬意。

对待不同性格的老板，都要保持耐心与宽容，把你的决定以最佳的方式渗透给他，从主动的提议变成被动的接受。忌急躁粗暴，多倾听和征询老板的意见和建议，少做一些不容辩驳的决定和争论，即使你可能是对的。即使对待能力不强的上级，同样要保持尊重，不擅自行动和做决定。这些如果你都做不到，就有可能遭受老板的冷遇。因此，凡是要量力而行，不可擅做主张。

切勿在同事间议论上司

凡是都要有分寸，说话要有分寸，谈论事情要分场合，议论他人要看对象。一次无心的议论也许会变成他人的成事跳板，对自己无疑是一大坏处。因此说话办事应量力而行。

许多人都有一个通病，就是在闲暇的时候喜欢议论他人，但是千万要记住，议论也要分场合和对象。在午休时，或是在闲暇的时候与同事聊天，不注意说了关于上司和公司的坏话，说不定就会被谁听了

去。结果传到了上司的耳中，上司对你的态度就会有很大的转变。这种事在现实生活中确实不少。这就是人们常说的“祸从口出”。所以，和同事不能议论上司，一定要注意这一点。

同事之间的相处要把握好尺度，不要全部交心，即使是关系非常要好的同事，相互发一些有关上司的牢骚，也是不明智的行为。同事之间应该是相互勉励、相互促进的关系。但关系非常好的几个同事聚在一起喝酒，谈论的话题总是有关公司和上司的，总爱发表一下对公司或上司的意见或不满。

在工作过程中，因每个人考虑问题的角度和处理的方式难免有差异，对上司所作出的一些决定有看法，在心里有意见，甚至变为满腔的牢骚，有时也是难免的，但就是不能到处宣泄，否则经过几个人的传话，即使你说的是事实也会变调变味，待上司听到了，便成了让他生气难堪的话了，难免会对你产生不好的看法。

古代有个姓富的人家，家里没有水井，很不方便，常要跑到老远的地方去打水，家里甚至需要有一个人专门负责挑水的工作。因此，他请人在家中打了一口井，这样便省了一个人力。

他非常高兴有了一口井，逢人便说：“这下可好了，我家打了一口井，等于添了一个人。”有人听了就加油添醋：“富家从打的那口井里挖出个人来。”

这话越传越远，全国都知道了，后来传到宋王的耳中，宋王觉得不可思议，就派人来富家询问，富家的人诧异地说：“这是哪儿的话，我们是说挖了一口井，省了一个人的劳动，就像是添了一个人，并没有说打井挖出一个人来。”

就像上面的例子一样，如果你在同事间议论上司的话传到上司耳中变成“打井挖出一个人来”，那么就算你再努力工作，有很好的成绩，也很难得到上司的赏识。况且，你完全暴露了自己的弱点，很容易被那些居心不良的人所利用。这些因素都会对你的发展产生极为不利的影响。所以最好的方法就是在恰当的时候直接找上司，向其表示

你自己的意见，当然最好要根据上司的性格和脾气用其能接受的语言表述，这样效果会更好些。作为上司，他感受到你的尊重和信任，对你也就多些信任。这比你处处发牢骚，风言风语好多了。所以议论上司不是一件该做的事情。

郭女士就有过这方面的教训。那还是几年以前的事，那时她在部队当文书，连队的几个干部都比较喜欢她，也愿意与她交谈，或让她替他们办一些私事。尤其是连队的副指导员，对她极端信任，有时把连队领导之间的一些事情也讲给她听。

第42节：第四章 职场禁忌(3)

她们连队有几十个女兵，个别女兵为了入党或考军校就想方设法巴结部队教官，副指导员对此十分反感。那时郭女士还很年轻，听到这些事觉得新鲜、好奇，所以后来在与一个十分要好的战友闲谈时就把副指导员讲的事情说了。没想到，她的那位朋友为了让连队党支部推荐上军校，就把她的话一五一十地告诉了指导员，后来她这位朋友如愿以偿地上了军校，而郭女士则在指导员找她作了一番貌似肯定实则否定的谈话以后，离开了文书岗位，回到报务分队干她的老本行了。

听到同事在议论领导时，首先应以善意的态度劝告他们不要背后议论领导者，不要扩大议论的范围，更不要以讹传讹，有意或无意地贬低领导或损害领导的形象；其次应尽量回避对领导的议论，不得已作评价或说明时，也只宜点到为止，不要主动挑起话题，更不要添油加醋，以免引起不必要的猜测和误解。在这个问题上，自己要有主见，要有一种不怕同事嘲弄、不怕孤立的精神。那种以为同事在议论领导时只有随大流参与其中，才能与同事搞好关系的认识是大错特错的。

防人之心不可无，说话必须看对象。有的人本身就是领导者的“红人”，他们与领导者不分彼此，你在他面前非议领导，岂不是自投罗网。有的人自私自利，专门搜集同事对领导者的不满，然后在领导者面前请功邀赏，以达到个人的目的。对付这种人的办法唯有装聋作哑，不让他抓住小辫子。总之，不论你是有意还是无意，在同事间随便议论领导者最容易惹是生非，所以还是不随便议论为上策。

办公室别谈爱情

办公室恋情常常导致职场伦理的扭曲和破坏，一旦产生瓜葛，往往后患无穷。男女打情骂俏是办公室里不可缺少的调味剂。办公室内

工作的男女，动不动就春心摇动，想入非非，这些都是不理智的行为。

办公室里别谈爱情，你可能对这样的论调不予苟同，不过，自从有了共同办公的场所，不同性别的男女共处一室一起工作以来，彼此互相仰慕的办公室恋情便举不胜数。不可否认，办公室的确是容易让男女青年培养恋情的极佳空间。假如名花无主的她每天目睹一位潇洒的男士工作干练、自信的模样，很难不对他产生倾慕之情；同样，如果血气方刚的小伙子看到一位仪态优雅、容貌秀丽的女士天天在眼前晃来晃去，恐怕也很难忍住对她产生爱慕之情。

黄菲是公司里的创意总监，偏偏会与成绩平平的设计李克投缘。广告公司是没有固定下班时间的，忙到深夜回家很正常。黄菲总把李克分在自己的项目组，虽然带着这个设计人员干活让她有点累，但是她很愿意。爱情是一个巴掌拍不响的事，李克也在工作的相处中对这个相貌平平的女上司从恭敬、崇拜慢慢发展到喜欢，甚至有一点依赖。世界上有很多事可以隐瞒，但情爱关系却很难，暗送秋波时会被一双双有意无意的眼睛察觉，环顾四周后触到她腰上的手在有人闯进来时不得不仓促地收回。老板适时地暗示黄菲公司是不可以谈恋爱的，更何况她是上司。最终李克离开了公司，他很清楚自己的工作能力，准备拿出两年的时间充电。他们在公司附近租了一间房，如果工作到很晚，黄菲就住到那里。她本以为两个人终于可以无拘无束地在一起，但是一个月后，李克提出了分手，原因很简单，办公室是培育他们感情的营养土，既然离开了，感情也就变了味道。

虽然人人都知道办公室恋情有它存在的必然性，不过，奇怪的是这类恋情的结局大多是最后不欢而散。而且，男女主角当事人动不动就变成众矢之的，负面的批评永远大于正面的肯定。如果两个人都是单身，情况还稍微好办些，假如其中一个已婚，那局面就复杂多了！

办公室恋情容易受到质疑，主要是因为有违工作伦理。因为，在工作中是否持“公平、公正、客观”的态度和观点，很可能会在俩人的

私人关系中被质疑。此外，万一俩人的爱情不成功，关系破裂之后，不仅影响到公司的运作，往往也会影响个人的工作与事业前途。也许每个人都会以为自己可以不受私情影响，绝对可以做到公私分明。不过，到了那个时候，恋情是否真的会影响工作精神与办事能力，通常变得已经不重要了。重要的是，周围的同事与上司究竟如何看待这件事，因为，他们总是把自己认定的标准当成真正的事实。

第43节：第四章 职场禁忌(4)

通常情况下，多数单位不喜欢内部出现任何形式的男女恋情关系，老板不会欣赏那些没有把全部精力放在业务工作上的人。很多公司甚至明文规定禁止员工之间谈恋爱，任何触犯禁忌的人都要被迫调换工作。某些作风开明的公司，比如美国花旗银行，则规定有直接亲属关系者不得在同一部门内工作，万一真的遇到这种情况，其中一人必须调到其他部门。

很多过来人都会体会到，办公室恋情之所以危险，主要是受制于工作场所的政治性和人际关系的影响。办公室不像其他地方，在一个强调级层和地位的环境中，男女恋情绝对是危险的。人际关系专家曾经郑重地提出警告说："办公室恋情比办公室政治更需要高明的技巧、冷静的头脑，否则无法洁身自好。"

与领导相处忌过于拘谨

人际交往中需要的是谦虚、谨慎、热情，而不是需要拘谨。只有这样，我们才能够在交往应酬中如鱼得水。

无论做任何事情，谦虚与谨慎总是人们获得成功的重要因素，人际交往更不能例外。在与人交往中，先三思而后行，不该说的话坚决不说，不该办的事坚决不办，言谈举止恰到好处，使人感到有理、有礼、有节，肯定会有利于帮你搞好人际关系。但是要明白谨慎并不等于拘谨。日常人际交往中，谨慎也要有个度，有不少人过分谨慎，从而走向了另一个极端——拘谨，遇到任何事都谨小慎微，前怕狼后怕虎，说话婆婆妈妈，办事唯唯诺诺。在公共场合，拘谨者在他人面前往往腼腆猥琐，神态不自然，手足无措，不敢落座，不敢抬头，不敢大声说话或说话含糊不清，有时甚至所问非所答。心理上总是怯于与人交往，因此总是缺少合得来的伙伴和知音，经常孤身一人，被遗忘在不为人注意的角落，甚至会让人觉得拒人于千里之外。这就是拘谨的表现。

作为一个下属，在领导面前说话是应该谨慎一些，但是，谨慎过分反而就不好了。当领导赏识你的才干，想提拔你的时候，如果你一再说："我不行，我不行"，领导对你就会有看法。他或许认为你真的不行，或许认为你怕担责任，或许会认为你不给他面子，不管是哪种看法，对你都不利。

李强就是一个谨慎过分的人。他简直是个树叶落下来也怕砸脑袋的人。平时不爱说话，只知道踏踏实实，埋头工作。一年内为研究所搞出两项科研成果。为此，研究所所长非常欣赏他，有意提拔他为副所长。可是，每一次所长把自己的意思说给李强时，李强总是谦虚地说："我不行，我真的不行，您别为难我了。"这样经过三次后，所长再也不找李强谈话了，把另一个在能力上不如李强的研究员提拔为副所长。其实，李强并不是不想当副所长，人都有渴望名利的欲望。而且提升为副所长后在分房及福利待遇上都会有很大好处。可是，由于他拘谨过分了，机会与他失之交臂。

要想摆脱拘谨，就要解放思想，跟上时代的步伐。抛弃那些封建教条和呆板的古训，要做超脱的一代，成为一个洒脱的人。其次，要在人前鼓起勇气，自我鼓励。只要多给自己壮胆，多给自己鼓劲，随时注意调整好自己的情绪，拘谨就会被克服。壮胆不是凭着傻大胆，鼓劲也不是乱鼓一气，而且要在拓展胸襟，开拓视野的基础上，有利有力地去做。

作为年轻人，过分的拘谨，容易使你失去进取的机会，失去许多本可以交得很好朋友，错过上司或老师赏识你的可能性，漏掉施展才华、发挥才能的机会等等。人世间处处充满竞争，过分拘谨就有可能在竞争中失利。所以，在上级面前应该有所适当的表现。总之，只要你有信心、肯努力，就没有跨不去的障碍，更何况仅仅是克服拘谨的心理。如果你是一个在人前感觉拘谨的人，并认为拘谨的确阻碍了你与他人更好的进行交往，成为了你社交的障碍，那么试着改变自己与人交谈的方式，你会发现与人沟通将变得轻而易举起来。

不要有厌职情绪

厌职情绪使我们失去了工作的乐趣，还会严重地影响到我们的工作和生活，我们应该及早消除它。要消除厌职情绪，就要保持良好的工作心态，学会喜欢自己的职业，合理安排工作和生活，这样才能找回一个原本充满激情与活力的自己。

每个人在刚跨入职场之初，不但干劲十足、激情高涨，而且对自己的职业前途寄予厚望；但是过了不久，就会感觉到自己像机器人一样，这就是所谓的厌职情绪。厌职情绪会严重地影响到我们的工作和生活，我们应该及早消除厌职情绪，找回当初工作时的那个激情飞扬的自己。

第44节：第四章 职场禁忌(5)

当我们长时间的在某一环境下工作之后，很容易成为技术娴熟的工作骨干，但日复一日地重复相同而琐碎的事务，就有一种被掏空了的感觉，自己无法左右自己的工作。再加上很少得到上级的表扬，或者经常得到不好的评价，这样就很容易会有一种无助感，从而导致厌职情绪。

其实出现这种情绪，主要是因为这些人只知道单一工作，而没有明白自己工作的价值。只要在工作中树立起使命感，明确自己要实现一定的价值的话，就能在个人工作中产生前进的动力。要在工作中树立起使命感，就会主动地为自己出点儿难题，每天都有难题处理，你自然就会活得充实，坚持不懈下去，你就能发现自己每天都在进步，每天都会感到快乐。

每一天少一点乱七八糟的想法，多一点计划。考虑清楚有关自己理想职业的每一件事，把所追求的理想职业划分成尽可能有序的各个阶段。如果发现自己目前正在任一个低级经理，或只是一名记账员，你就必须寻找一条能帮助自己达到另一职位的晋升之路。你可观察一下是否能调到另一部门，或者先谋个较低的职务，然后找机会进修。最起码也要找出妨碍你日后晋升的不利因素。循序渐进是改变不称心工作的最好方法。

情绪的变化也是导致厌职情绪的原因之一，心态调整不当，就有可能落入情绪忧郁的恶性循环中。听听自己喜欢的音乐，是放松自己有效的方法，轻松、明快的乐曲总能把自己带到快乐老家，不管情绪有多不好，只要听一下自己喜欢的曲子，顿时就能感受到神清气爽。想办法暂时告别工作中的压力，轻松轻松，不仅便于自己发现生活的乐趣，也能为再次做好工作鼓足干劲。

不要在沉重的压力下无法自拔。有些人上岗工作只知道拼命干。一开始在晚上加1~2小时班，不久便整星期地加班，最后连周末也成

了办公时间。实际上，工作成了霸占他全部光阴的横蛮宾客。这类人除了工作，几乎没有任何社交活动，这样时间长了，不免对自己的工作产生反感。

如果你每天早晨一想到上班就害怕，部分原因大概是你与周围同事相处不好。虽然你不喜欢与他们一起工作，但最起码也应该和他们积极相处。当你在电梯里对人微笑时，别人也会报以微笑，在办公室也是如此。以礼相待是人的本性。与相互不理不睬的人一夜之间就建立亲密关系是不现实的，但若你真诚地去改善关系，你的同事迟早会感觉到这一点。

要想改善厌职情绪，就要把工作环境变得新鲜。陌生的工作环境可以让自己感到好奇、兴奋、新鲜，什么事情都要跃跃欲试，不过逐渐熟悉了工作环境之后，这些心态将渐渐离自己远去，更多体验的是谨慎、见怪不怪、程序化地完成工作任务。长期如此，工作积极性自然下降。为此，你可以想办法为自己创造各种陌生环境，让自己好奇、兴奋、新鲜的心态永远存在，让自己感到永远充实；除了工作环境，你可以去外部开辟学习充电的各种不同环境，为自己的进一步发展充电加油，比方说积极参加单位或者社会的相关培训，努力地争取在各种场合结识专业人士等。

要学会合理地调整自我。善于安排个人精力的人总是感觉到生活是轻松的，工作是愉快的。为了达到这种境界，你应该对所有的工作都作好计划，并在规定的时间内完成。工作结束后，要充分利用自己的闲暇时间，切忌将工作带回家做。对于个人的进展应该定期进行“标记”，以便让自己明白，目前已经完成了什么，还有什么工作没有完成；对没有完成的任务，应该规划好完成的时间，并在某段时间，合理分配自己的精力，从而使工作、学习、生活、娱乐尽量做到更加有效，而且能够很好地自我循环，自我提升。

贪吃嚼不烂：不要占有他人功劳

在竞争激烈的工作环境中，有些人喜欢把别人的功劳占为己有。这样的人，不去创造业绩，而是偷偷地去占有别人的功劳，到最后只能是既损人又不利己。

李明明和丁娟两个人在一家公司工作，平时关系相处得很不错。年终，公司搞推广策划评比，每个人都可以拿方案，优胜者有奖。李明明觉得这是一个好机会。经过半个月的深入调研，加上平时对市场工作的观察思考，李明明很快做出了一个非常出色的策划案。方案征集截止日的最后一天，丁娟突然叹了一口气说："哎，明明，我还真有点紧张，心里没底啊。你帮我看看方案，提提意见。"李明明连想都没想就答应了。丁娟的策划很是一般，没有什么创意，李明明看完没好意思说什么。丁娟用探究的目光盯着李明明，说："让我也看看你的方案吧。"李明明心里一阵懊悔，可自己刚才看了人家的，现在没有理由不让别人看。好在明天就要开大会了，她想改也来不及了。

第45节：第四章 职场禁忌(6)

第二天开会，丁娟因为资历老，按次序先发言，丁娟讲述的方案跟李明明的方案一模一样，在讲解时，她对老板说："很遗憾，我现在只能讲述自己的口头方案，电脑染了病毒，文件被毁了，我会尽快整理出书面材料。"李明明听了目瞪口呆，她没想到丁娟抢自己的功劳，她不敢把自己的方案交上去，也不敢申诉，她资历浅，怕老板不相信自己。只好伤心地离开了这家公司。丁娟的方案获得老板的认可，因为方案不是她自己的，有些细节不清楚，在执行方案时出一点漏洞，又无法及时修正，结果失败。后来老板得知她抢了别人的方案，就无情地炒了她鱿鱼。

不是你的功劳，你不要去抢，不管别人知道也好，不知道也好，抢别人的功劳总不是成功的捷径。世上没有不透风的墙，一旦你抢别人功劳的事情真相大白时，你将会无脸见人，不仅被抢者会成为你的敌人，而且还会失去他人对你的尊重，可谓是得不偿失。只有自己亲手创造的功劳才是自己的财富，别人的东西终归是别人的。要想真金不怕火炼，在职场中获得真正的认可，就要凭自己的真本事去创造，投机取巧的做法终究会害人害己。因此不要去做夺取他人的功劳又自毁前程的傻事。

做人就要坦坦荡荡，身在职场，不是自己的功劳，就不挖空心思去占有。不抢功，不夺功，这样的人不仅人际关系好，而且会永立于不败之地。

大卫是一个研究所的副所长，他负责一个课题的研究，由于行政事务繁多，他没有把全部精力放在课题的研究上。他的助手通过辛勤努力把研究成果搞了出来，这个课题得到了有关方面的认可，赢得了很大的荣誉。报纸、电视台的记者都争相采访大卫，他都拒绝了，并对记者们说："这项研究的成功是我助手的功劳，荣誉应该属于他。"

在座的人听了，都为他的诚实和美德所感动，在报道助手的同时，还特别把大卫坦荡的胸怀和言语都写了出来，使大卫也获得了很好的评价和荣誉。高明的上司从不占有下属的功劳，下属有功，你的功劳自然也体现出来了。从不占有别人功劳这一点上，可以看出一个人的品质。可见优秀的品质是一个人成功的前提。

我们在工作中不应该总想着怎样去夺取他人的功劳，而是应该学习别人的长处，提升自己的才能，从而去创造属于自己的功劳。古人云："不见己短，愚也，见而护之，愚之愚也；不见人长，恶也，见而掩之，恶之恶也。"意思是说：看不见自己短处的人是一个愚蠢的人，若知道自己的短处而又不改正和正视的人是一个更加愚蠢的人；看不到别人长处的人是一个可恶的人，看到别人长处而又不去学习且加以诋毁和掩盖的人是一个更加可恶的人。孙子说："知彼知己，百战不殆"，就是只有知道了别人和自己的真实情况才能有的放矢、百战百胜。如果没有这种意识和精神，那是不可能进步的，没有进步就意味着停止和倒退，就会被社会淘汰。因此我们要想在工作中获得真正的竞争优势，就应该不断的完善和充实自己的同时坚守正确的职业道德。

众人拾柴火焰高：切勿独享荣耀

与同事应该有福同享，有难同当。一个人独享成果，会引起其他同事的反感，从而为下一次合作带来障碍。

现代的社会是一个充满竞争的社会。当我们踏入工作岗位，我们面临的就是同事之间的竞争。竞争的结果无非有两种，一种是它可以让你变得更优秀；另一种或者是你不适应这种竞争，最终被淘汰出局。对于一个刚参加工作的人来说，也许对公司的一切都一无所知，这就需要你去发现，你去了解周围的同事。同时，周围的人们也在注视着你，这是肯定的，要想立足，首先就是要用竞争的姿态去适应工作环境。但是，不要因为竞争而丧失良好的印象，这需要你有个良好的尺度去把握。

每个人都希望自己与荣誉和成功联系在一起，但是，如果你无视别人，就很难在职场立足。因此，不要感叹上司、同事和下属度量的狭小!其实造成最后这种局面的根源还是在于他自己。在享受荣耀的同时，不要忽略别人的感受。其实每个人都认为别人的成功中总有自己奉献的一份力量，而这个部门经理却傻乎乎地独自抱着荣耀不放，别人当然不会为他如此自私的做法而感到舒服了。

美国有个家庭日用品公司，几年来生产发展迅速，利润以每年10％～15%的速度增长。这是因为公司建立了利润分享制度，把每年所赚的利润，按规定的比例分配给每一个员工，这就是说，公司赚得越多，员工也就分得越多；员工明白了“水涨船高”的道理，人人奋勇，个个争先，积极生产自不用说，还随时随地地检查出产品的缺点与毛病，主动加以改进和创新。

第46节：第四章 职场禁忌(7)

职场的黄金原则就是要与同事合作，有福同享，有难共当。当你在职场上小有成就时，当然值得庆幸。但是你要明白：如果这一成绩的取得是集体的功劳，离不开同事的帮助，那你就不能独占功劳，否则其他同事会觉得你抢夺了他们的功劳。

李明灏先生精力充沛，他是一家出版社的编辑，并担任该社下属的一个杂志的主编。平时在单位里上上下下关系都不错，而且他还很有才气，工作之余经常写点东西。有一次，他主编的杂志在一次评选中获了大奖，他感到荣耀无比，逢人便提自己的努力与成就，同事们当然也向他祝贺。但过了一个月，他却失去了往日的笑容。他发现单位同事，包括他的上司和属下，似乎都在有意无意地和他过意不去，并处处回避他。

过了一段时间，他才发现，他犯了“独享荣耀”的错误。就事论事，这份杂志之所以能得奖，主编的贡献当然很大，但这也离不开其他人的努力，其他人也应该分享这份荣誉，而现在自己“独享荣耀”，当然会使其他的同事内心不舒服。

虽然上帝给了我们两只手一张嘴，但人们还是喜欢用嘴而不喜欢动手。无论在何时何地，我们总能看到一些高谈阔论的人。他们总是炫耀自己的才能多么的出众，如果能按他说的计划实行，必然能成就一番大事。这些人滔滔不绝，在自己空想的领域里如痴如醉。然而，在旁人看来，那是多么的可笑和愚蠢啊。

所以，当你在职场上有特殊表现而受到肯定时，一定不能独享荣耀，否则这份荣耀会为你的职场关系带来危险。当你获得荣誉后，应该学会与其他同事分享，正确对待荣誉的方法是：与他人分享、感谢他人、谦虚谨慎。

在职业生涯中，最圆滑的处世之道就是当你的工作和事业有了成就时，千万记得不要独自享受。要让自己拥有团队意识，摒弃“自视清

高”的作风，换之“众人拾柴火焰高”的职业意识。只要注意到这一点，你获得的荣耀就会助你更上一层楼，你的人际关系也将更进一步。

热忱绝不等于刻意表现

真正善于自我表现的人从来没有停顿的习惯。因为停顿的语气可能被看成是犹豫，也可能让人觉得是一种敷衍、傲慢的态度，很令人反感。

真正懂得自我表现的人，常常既表现了自己又不露声色。他们不会旁若无人地以自己为中心，而是能给人一种“参与感”，他与同事进行交谈时喜欢用“我们”而很少用“我”，因为“我”给人以距离感，而“我们”则使人倍感亲切，还会在不知不觉中把意见相左的人划为同一立场，并按照自己的意图影响他人。

表现自己并不错。在当今社会，充分发挥自己，充分表现出自己的才能和优势，是适应时代挑战的必然选择。但是，表现自己必须分场合、形式，如果过于表现会使人看上去矫揉造作，一点都不自然，好像是做样子给别人看似的，那就要另当别论。那种刻意地自我表现是愚蠢的行为。如果我们只不过是要在别人面前表现自己，而使别人对我们感兴趣的话，我们将永远不会有许多真实而诚挚的朋友。

张研是一家大公司的高级职员，工作积极主动，待人热情大方。但是有一天，一个小小的动作却使他的形象在同事眼中一落千丈。

当时在会议室，许多人都等着开会，其中一位同事发现地板有些脏，便主动拖起地来。而张研一直站在窗台边往楼下看。突然他急步走过来，叫那位同事把手中的拖把给他，同事不肯，可张研却执意要求，那位同事只好把拖把给了他。

张研把拖把接到手，刚过一会儿，总经理推门而入。他正拿着拖把勤勤恳恳、一丝不苟地拖着。从此，大家再看张研，顿觉他虚伪了许多。从前的良好形象被这个小动作冲得一干二净。

自我表现是人类天性中最主要的因素。人类喜欢表现自己就像画眉鸟喜欢炫耀声音一样正常。但刻意的自我表现就会使人感到做作、

虚伪，最终的效果与表现的人的愿望适得其反。许多人在谈话中不论是不是以自己为主题，总是有表现自我的毛病。这种人可能被人误认为具有辩才，但是也可能被认为是口无遮拦、显得轻浮等等，最终总会暴露出他的自我显示欲而使别人产生排斥感和不快情绪。

丘吉尔虽然经常爱用些夸张的词汇来自我表现，但是在关键时刻他却会用英语说："我们应该在沙滩上奋战，应该在田野、街巷里奋战，应该在机场、山岗上奋战——我们，决不感激投降。"他在这段话里唯有"投降"这个词使用的是外来语(而非英语)，因为它代表的含意是丘吉尔认为不予以考虑的，可见，真正善于自我表现的人是"有贡献"，会表现的，又能适时出现的人。

第47节：第四章 职场禁忌(8)

因此，当你有克制不住的情绪想要表现时，有很多的自我意识想要宣泄时，要把握好热忱与刻意表现的尺度。做一个适时出现的人，把你的表现融入到你的热忱中去，做一个完美的表现者。不要在同事面前过多地炫耀

在这个世界上，那些谦虚豁达的人总能赢得更多的知己，那些妄自尊大、小看别人、高看自己的人总是令别人反感，最终在交往中使自己到处碰壁。

法国哲学家罗西法古说："如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。"在交往中，每个人都希望能得到别人的肯定。当我们让朋友表现得比我们优越时，他们就会有一种得到肯定的感觉，但是当我们表现得比他还优越时，他们就会产生一种自卑感，甚至对我们产生敌视情绪。因为谁都在自觉不自觉地强烈维护着自己的形象和尊严，如果有人对他过分地显示出高人一等的优越感，那么无形之中是对他自尊的一种挑战与轻视，同时排斥心理乃至敌意也就应运而生。

日常工作中很容易发现这样的同事，他们虽然思路敏捷，口若悬河，但刚说几句就令人感到狂妄，所以别人很难与他苟同。这种人多数都是因为太爱表现自己，总想让别人知道自己很有能力，处处想显示自己的优越感，以为这样才能获得他人的敬佩和认可，其实结果只会在同事中失掉威信。

做人不可过多地对自己炫耀，对自己要轻描淡写，要学会谦虚，只有这样，我们才会永远受到别人的欢迎。有一位学者曾有过这样的一番妙论："你有什么可以值得炫耀的吗?你知道是什么原因使你没有成为白痴的吗?其实不是什么了不起的东西，只不过是你甲状腺中的碘而已，价值并不高，才五分钱。如果别人割开你颈部的甲状腺，取出一点点的碘，你就变成一个白痴了。在药房中五分钱就可以买到这些

碘，这就是使你没有住在疯人院的东西——价值五分钱的东西，有什么好谈的呢?”越是有涵养、稳重的成功人士，态度越谦虚，相反，只有那些浅薄的自以为有所成就的人才会骄傲。美国石油大王洛克菲勒曾说：“当我从事的石油事业蒸蒸日上时，我晚上睡前总会拍拍自己的额角说：‘如今你的成就还是微乎其微!以后路途仍多险阻，若稍一失足，就会前功尽弃，切勿让自满的意念侵吞你的脑袋，当心!当心!’”这就是告诫人们要谦虚，尤其是稍有成就时应格外小心，不要骄傲。

做事还是谦虚一些好，谦虚往往能得到别人的信赖。谦虚，别人才不会认为你会对他构成威胁。谦虚不仅是人们应该具备的美德，从某种意义上说，谦虚也是获胜的力量。尤其在对峙双方地域不同、文化背景各异的情况下，偶然一句“我不太明白”、“我没有理解你的意思”、“请再说一遍”之类谦恭的言语，会使对方觉得你富有涵养和人情味，真诚可亲，从而提高办事成功的可能性。

越是谦逊的人，别人越是喜欢找出他的优点；越是把自己看得了不起，孤傲自大的人，别人越会瞧不起他，喜欢找出他的缺点。这就是谦逊的效能。所以，平时你要谦逊地对待别人，这样才能博得人家的支持，为你的事业奠定基础。当你以谦逊的态度来表达自己的观点或做事时，就能减少一些冲突，还容易被他人接受。即使你发现自己有错时，也很少会出现难堪的局面。正如柴斯特?菲尔德所说的：“如果你想受到赞美，就用谦逊去作诱饵吧。”勿传播同事的隐私

真正聪明的人，是懂得不要对别人的隐私报有好奇心的，要知道有些事只能点到为止，才能给自己也给他人留下一片自由呼吸的空间。

每个人都有好奇心，但这种好奇心却无意中成了制造矛盾的根源。大家在一起谈论其他同事，将议论传播出去，就是制造同事之间的矛盾，使办公室人人自危，对你这个导火索只有避之唯恐不及。知道能力强的同事的隐私，也许会成为他的心腹，也许会成为他的心腹之患。

某单位的王雪、李艳和赵露及其他同事均在同一办公室，王雪和李艳业务能力较强，公司正准备从这些人中提拔一位作为办公室主任接替即将退休的老主任，其中王雪和李艳比较有希望，而王雪与上层领导关系不错，李艳是老主任的红人，上层领导已经漏出口风，计划由王雪接任。此时却发生了一件意想不到的事情，传出王雪好像存在男女关系问题，此事是由赵露口中得知。事情的结果是李艳接替老主任，上层领导对赵露不满意，借故将其调到一个效益较差的部门去工作了。

第48节：第四章 职场禁忌(9)

赵露就是因为传播了同事的隐私，而被能力强的人抓住该同事把柄，搞掉了自己前途上的拦路虎。而赵露并没有因此得到好处，反而受到同事们的戒备和领导的批评。

人人都有好奇心，对于一旦获悉的秘密，是很难忘记的。用巧妙的方法处理这样的事情，才能使自己免于祸患。如果是在偶然的机会获得秘密，装作不知道这件事情，不要使事主怀疑到你的头上。要尽量避免加入谈论他人隐私的行列，不要凡事都爱凑热闹。要是没有酒量的人更要注意，避免酒后失言。即使无意中泄露出去，也要当作无辜的样子，给人本身是一件公开的事情的感觉。如果事情重大，可以直接找人谈话，借以警告，以示如果真正出现了泄密，就能够追查到“责任人”。不过，再怎么补救也不如不传播别人的隐私。

有个长舌的老妇人向牧师承认说过许多人的闲话，她不知道还有没有办法可以弥补。牧师并没有对她说教，只是给她一个枕头，要她到教堂的钟楼上，把枕头里的羽毛散到空中去。她照着做了。牧师说：“好吧，现在把每一根羽毛再收集起来，放回枕头里去。”这位老妇人为难地说：“牧师，那是办不到的!”牧师很严正地说：“同样的，要追回所说的每一个闲话，那就更难办到了。”

人们有的时候喜欢把自己的烦心事告诉别人。或许在偶然间，或许有人把你当作真心的朋友对你倾诉衷肠，你获得了同事的隐私，此时千万不可得意，因为在无形之中你已经增加了一份担子，担了一份责任，在暗中受到了监视，暗藏了一丝祸端。无论是有意的还是无心的，同事的隐私一旦从你之口暴露，不仅会使同事难堪，而且会使你的信誉大打折扣。

对同事的隐私的传播会造成很大的影响，会使该同事在办公室中轻者羞愧，重者颜面扫地。该同事对你恨之入骨，你与他的友情会嘎然而止，也许在工作中还会成为对头。同时办公室的同事会对你另眼

相看，与你的距离将会变得很遥远。要明白知人知面不知心，特别是对于能力强的同事来讲，某个人的隐私也许就是他要搞掉这人的一张牌。你在无意之中帮了他的大忙，但没有人会感谢你，相反会对你加倍提防小心。

喜欢传播别人隐私的人同时也是爱讲负面话的人，他们有时是因过于理想化，用自己理想化的模式，去套生活中的现实，结果常常是事与愿违。还有的人是看问题过于狭隘偏颇，只考虑自己，不顾及其他，凡是不对自己脾气的，都一概予以否定。另一种便是用放大镜甚至是显微镜看人，将别人的微不足道的缺点放大。他们很难与人友好交往，即使并没有直接说对方不好，但他那万事皆不如意的心态，让人很难同他找到舒心满意的共同语言。久而久之，人们会觉得此人太“刁”，难以相处，常常避而远之，偶有接触，也只好打个哈哈敷衍了事。总讲负面话，最终会成为难以与人相融的孤家寡人。

勿以恶小而为之：不要占公司的便宜

公司的物品不是免费资源，你必须坚持原则，处处注意自己的不良行为，养成不拿公司一针一线的习惯。

世人都有一种贪念，总想占些小便宜。在一家公司上班，呆的时间长了，一些人就很随意地把公司的物品私自拿回家使用，小到一张复印纸、一支圆珠笔，大到电脑、汽车，并且顺其自然忘情地使用这些免费资源。把公司的一个信封、一沓稿纸、一支圆珠笔等物品顺手牵羊地拿回家，尽管这些小东西不值钱，却能反映一个人的职业操守和道德品质。

一家公司的女职员把公司的稿纸拿回去，给上小学的孩子当作业本用。而孩子老师的丈夫就是另一家公司的部门经理，该家公司正要与女职员所在的公司合作一个项目。当他无意中看到孩子的作业本竟是公司的稿纸时，他就想：“这家公司的风气太坏了，这样的公司怎么能做好生意呢?”于是便中止了与该公司的合作计划。

谁也没有料到，这么一个大项目的合作失败竟然是一本稿纸惹的祸。可想而知，如果那名女职员的老板知道了这件事的原委，这名女职员的下场一定会很惨。

我们通常会这样想：占用公司一本稿纸、一支圆珠笔没有什么大不了的，这些不值钱的东西，用用没有什么关系。其实，这种想法是错误的。一个人职业品质的好坏，往往从细小的地方表现出来，俗话说："不因善小而不为，不因恶小而为之。"不要小看一张纸或一支笔，它所造成的伤害，会比你想象的要严重得多。许多人在职场打拼多年，没有取得成功，就是败在自己不良的职业操守上。

第49节：第四章 职场禁忌(10)

陈女士负责公司办公用品的采购和发放，于是她利用职务方便，经常把一些办公用品带回家给亲朋好友们使用。刚开始还没有人发现，可是没有不透风的墙，此事后来被公司主管领导发现，陈女士受到了严肃批评。

“不以善小而不为，不以恶小而为之”。绝不要任意地使用公司的文具用品在私人的用途上。有些人往往无意间占用公司的时间或物品去做自己的事，也有些人心安理得地占公司的便宜，揩公家的油，认为公家的便宜不占白不占。但是这些小动作所造成的伤害，可是比你想象的要严重得多。

做人要坚持自己的原则，即使别人都在那样做，你也绝对不能跟着去仿效。正因为大家认为不过是拿公司不值钱的小东西，不过是用公司的电脑上上网，发发邮件，玩玩游戏而已，其实，这也会影响公司的生产成本，加重公司的负担，甚至会严重影响公司的正常发展。如果老板知道你的这些不良行为，也不会对你有好感的，这将直接影响你在职场上的成功。

上班的时间一分一秒都是公司的，绝不可因私事而耽误上班的时间。在公司里不要利用上班时间做私事，更不可溜出去做自己的事，也不可以趁机用公司的电话讲私人的事情。也许你会辩解说你不是故意占用公家的时间，而是因为上班时间内突然有私客来访而不得不接待。如果真的出现这种情况，而且公司有相关规定的话，你就必须遵循相关请假手续。否则，即使上司同意你会客也要长话短说，如果不能在短时间内解决，就必须按公司规定办理请假手续。

一般来说，上班时间是不允许接打私人电话的。但有的人却不那么自觉，他们不断有私人电话打到公司里来，而且一聊就是半天，把工作扔在一边。有的人甚至认为，打自家的电话要钱，有事还是用公司的电话打比较好。可能你没注意到这样的细节，在你用办公室的电

话“煲粥”时，已经影响了同事的正常工作，即使你装作一副并非私事的样子，或是很小声地怕别人听到，大家也会用带刺的眼光盯着你。如果上司就在身边的话，那你更是自招祸患了。如果你已经因此多次受到警告，却依然不注意改正的话，那被公司辞退是迟早的事。

占用上班时间做私事、在公司打私人电话，这些事同拿公司的一张纸或一支圆珠笔一样，都是贪占公司的小便宜，从这些小事中可以看出一个人的职业品德。做到上班时全身心地投入工作，不占用上班时间处理私事；下班后，不顺手拿走公司的一针一线。注意这些细小之事，对你的职业生涯甚至人生都有益处。

不在其位，不谋其政

你必须明白，处于不同层次的人，决策权限是不一样的，有些决策你可以做，有些决策必须由上司做。每一个人都有属于自己的位子。

在我们的工作中，每一个人都有属于自己的位子。即便得意时也不可忘形，不小心把手伸到人家的地盘上，难免不受到上司的戒备，同僚的排挤。知道什么事情该做，什么事情不该做，是一种智慧，更是一种气度。把本职工作做好，对于超出自己工作范围的工作，即使能力足够，也不要插手，如此才能不越位、不越权，才能走出一条平稳的发展之路。

罗小姐是一家跨国集团所辖分公司的员工，经过几年的奋斗，她现在已成为这家公司的公关部经理。一次，总公司的几位高层领导在香港举行盛大的宴会。罗小姐在商场中有着一定的声誉，正是因为自恃业绩卓越，她在一些宴会中，风头常常凌驾于香港分公司总经理之上。

宴会当晚，到总公司的高层和主管分公司的总经理致辞时，罗小姐在旁一一介绍他们出场。轮到她的上司，即分公司的总经理时，她竟先说了一番感谢词，虽然只是三言两语，但已让总公司的主管皱眉，因为她当时只负责介绍上司出场，而无独立发言权力。

在宴会的过程中，总公司主管主动与她交谈了一番。发现她在提及公司的事务时，常以个人主见发表意见，全不提经理的旨意，给人的印象是，她才是这个分公司的总经理。宴会后，分公司经理被上级邀请开会，研究他是否坚守自己的职位，是否应由公关经理代为处理日常业务。后来，罗小姐因越位，被他的上司找个借口炒了鱿鱼。

有些场合，如与客人应酬、参加宴会，应适当突出领导。有的人作为下属，张罗得过于积极，比如同客人认识，便抢先上去打招呼，不管领导在不在场。这样显示自己太多，显示上司不够，往往也会引起领导反感。我们在团体中，应该根据现实情况找准自己的位置，不要让自己越位，也不要让别人占据了自己的位子，这样，才能够保证团体成员间的协调合作，推动共同的事业向前发展。假如大家都找不准自己的位置，团体工作便无法协作进行。

第50节：第四章 职场禁忌(11)

从为人处事的角度而言，一个人要想达到升迁的目的，就必须脚踏实地地干好自己的本职工作，若非自己权限范围的事务，最好不要随便掺和插手，这样，才不会给人一种不尊重上司，或者想要霸占上司位置的感觉。否则，显现自己的野心，将会受到同僚的攻击、上司的防备和打击，会严重影响个人工作的顺利开展和事业的发展。

在实际生活中，有作为的人应该找准自己的位置，知道哪些事该做，哪些事不该做，把握好适度的原则，而不要越位。这样，才能够与别人和谐相处，并得到他人的信任和赏识，在个人事业的发展上，也会少一些不必要的阻碍。

工作积极一向被人们认为是职场铁律，但有时这条铁律却遭遇挑战。职场中经常有这种现象：下属由于没有摆正自己的位置，弄得顶头上司尤其是那些心胸狭窄的上司很不高兴，在随后的工作中极有可能给自己的工作带来不便。确实，有时身在职场并非越积极越好，在不少场合，你就得学会摆正自己的角色定位，在自己的职位上有节制的出力，更能事半功倍。

在有的企业中，职员可以参与公司和本部门的一些决策。这时就应该注意，谁做什么样的决策是有限制的。有些决策，你作为下属或一般的普通职员可以参与；而有些决策，下属还是不插言为妙。人们往往喜欢对某件事的表明自己的态度，但是有时却超越了自己的身份，胡乱的表态，不仅是不负责任的表现，也是无效的。对带有实质性问题的表态，因该是上司或上司授权才行。“沉默是金”这句话需要你视具体情况见机把握。

如果你是下属，又时不时犯这样的毛病，领导就会视你为“危险角色”，对你保持一定的警戒，甚至设法来“制裁”你。这时，即使你有意同领导配合，也为时已晚了，人家可能已不愿赏识你的配合了。对此，不妨谨记经验人士的忠告：不要做吃力不讨好的事。

不要把话说得太满

杯子留有空间，就不会因加进其他液体而溢出来；气球留有空间，便不会因再灌一些空气而爆炸；人说话留有空间，便不会因为“意外”出现而下不了台，因而可以从容转身。

吃饭吃个半饱才有助于健康，饮酒饮到微醺才能体会到饮酒的快感。很多时候我们需要给自己留下一点空隙。留有余地，才会有事后回旋的空间。就像两车之间的安全距离，要留一点缓冲的余地，才可以随时调整自己，进退有据。

某项工作的难度很大，老板将此事交给了一位下属，问他：“有没有问题?”下属拍着胸脯回答说：“没问题，放心吧!”过了三天，没有任何动静。老板问他进度如何，他才老实说：“不如想象中那么简单!”虽然老板同意他继续努力，但对他的拍胸脯已有些反感。

这就是把话说得太满而给自己造成窘迫的例子。把话说得太满就像把杯子倒满了水，再往里滴就溢出来了；也像把气球灌饱了气，再灌就要爆炸了。当然，也有人话说得很满，而且也做得到。不过凡事总有意外，使得事情产生变化，而这些意外并不是人能预料的，话不要说得太满，就是为了容纳这个“意外”!

如果你是个细心的人，你就会发现，很多人在面对记者的询问时，都偏爱用这些字眼，诸如：可能、尽量、或许、研究、考虑、评估、征询各方意见等，这些都不是肯定的字眼。他们之所以如此，就是为了留一点儿空间好容纳“意外”；否则一下子把话说死了，结果事与愿违，那会很难看的。

我们在工作中更应该注意。上级交办的事当然应接受，但不要说“保证没问题”，应代以“应该没问题，我全力以赴”之类的字眼。这是为了万一自己做不到所留的后路，而这样说事实上也无损你的诚意，反而更显出你的谨慎，别人会因此更信赖你，即便事情没做好，也不会责怪你!

当别人有求于你时，对别人的请托可以答应接受，但不要“保证”，应代以“我尽量，我试试看”的字眼。在日常生活中也应该如此，与人交恶，不要口出恶言，更不要说出“势不两立”、“老死不相往来”之类的话，不管谁对谁错，最好是闭口不言，以便他日需要携手合作时还有“面子”。对人不要太早下评断，像“这个人完蛋了”、“这个人一辈子没出息”之类属于盖棺定论的话最好不要说，自己的人生自己把握，一辈子要走的路很长，谁都不能保证将来会是什么样。

第51节：第四章 职场禁忌(12)

说话不留余地等于不留退路，要么成功，要么失败的简单逻辑已不适合复杂多变的社会。为此付出的代价有时是你无法承受的，与其与自己较劲儿，不如多用一些缓和语气之类的说话方式。

用不确定的词句一般都可以降低人们的期望值，你若不能顺利地完成任务，人们因对你期望不高而能用谅解来代替不满，有时他们还会因此而看到你的努力，不会全部抹煞你的成绩；你若能出色地完成任务，他们往往喜出望外，这种增值的喜悦会给你带来很多好处。因此凡事要留有余地，不要把话讲的太满，要收放自如，让自己立于不败之地，从而在适度和完美之间找到平衡。

与同事相处不要情绪化

凡事要三思而行，考虑任何问题，都要看到它的正面和负面，切忌片面性和情绪化。有忧患意识，才是做人成熟的表现。

每个人对事物的看法和观念都带有强烈的感情色彩，这种感情色彩带有非常明显的个性特征。人们之间的喜好有时候是无法相容的。但是在办公室，这种情况一定要控制，无论遇到什么事情，都要冷静理智，千万不要意气用事。

有一位朋友，在工作中很负责，而且办事也非常利索，工作能力也比较强，上司很欣赏他，并打算给他升职。但是他有个毛病，那就是情绪化特别浓，周围的同事很不满意。两年过去了，这位朋友的职位还是依旧，这究竟是怎么回事呢?原来这位朋友在工作中表现出不满情绪，认为自己能力强，没有被提拔，而那些各方面不如他的人在职务上却超越了他。

凡是失败都会有一定的原因。他失败的原因在于和同事相处时，不断地抬高自己，贬低别人，甚至在公开场合顶撞上司，令其尊严当众受损。作为上司不会提拔像这样的下属。

人在愤怒或是激动的时候容易产生偏激，对事物没有正确的分析，看别人的短处多，长处少，这样容易做出违背常规的事情。有的人一旦升了职，就会得意忘形，连自己姓什么都忘记了，甚至还会翻脸不认人。这样只能降低自己在众人心目中的地位，孤立自己。

在工作中，什么样的情况都可能发生，什么样的事情都可能遇到，因此在处理工作和事务时，要学会保护自己免受伤害，要学会控制自己的情绪，不要轻易地把自己的情绪表露出来，以免伤害自己和得罪别人。不加控制地直接流露自己的喜怒哀乐，也显示出自己本身肤浅、没有城府。

刘玲是一家大型企业的高级职员，她的能力是有目共睹的，无论是工作能力，还是文字水平，都处在单位的一流水平，上司对她的能力也是充分肯定的。平时，刘玲的热情大方，率真自然，是比较受人欢迎的。但是，成也萧何，败也萧何。刘玲的率直和不加掩饰过于情绪化，这在职场中有时可是个大忌。前不久，单位提拔了一个无论是资历，还是能力和业绩都不如她的女同事。刘玲很生气，平时上司就对这位女同事特别关照，什么提职、加薪等好机会都会想着她，好事几乎都让她占尽了，眼看着处处不如自己的同事，一年之内竟然被“破格”提拔了三次，可自己的业绩明明高出她好多，可上司好像视而不见，只是一个劲地让她好好工作，而好机会总没她什么事。

这次，刘玲真的恼了，她义愤填膺地跑到上司的办公室去“质问”，并义正言词的与上司“理论”起来，可上司那儿早已准备了一些冠冕堂皇的理由，尽管这样上司还是被刘玲搞得非常狼狈。从那以后，刘玲的情绪一度受到影响，还因此倍受冷落，同事也不敢轻易同她说话了。刘玲很难受，又气又急又窝火，自己怎么也想不通为什么工作干了一大堆，领导安排的工作也能高标准的完成，可为什么总是费力不讨好呢？看看那位女同事，也没干出什么出色的成绩，可人家不慌不忙的总是好事不断。

经过分析，最主要的一条就是刘玲犯了职场中的大忌，太情绪化了。碰到事情和问题很少多想几个为什么，只凭着感觉和情绪办事，只想干好工作，用业绩说话，在为人处事上太缺乏技巧了，常常费力不讨好。刘玲也想让自己“老练”和“成熟”起来，然而一碰到让人恼火的事情，她就是控制不住自己的情绪，尽管事后觉得不值，但当时就是不能冷静下来。

现代人面对工作的巨大压力，都会有心烦气躁的时候，都会遇到难以诉说的苦衷。这时候会有一种强烈的想向人发泄胸中闷气的愿望。但是这种闷气不能随便发泄，如果不分场合任意发泄，那后果将是不可想象的。如果冲着同事出气，即使同事理解你的心情，也会对你产生一定的看法。如果被上司知道，将有可能影响你升职加薪的机会。因为一个情绪化的员工难以与他人合作，这会直接影响公司的利益。一般情况下，上司不会用一个情绪化的员工去做管理工作。你要学会适当地控制自己的情绪，尽量少暴露自己的弱点。在情绪低落时，要找到缘由，想办法解决，及时调整自己，使自己冷静下来，理智地面对遇到的困难。

善变的情绪会对你的工作带来不必要的麻烦。无论做什么工作，都不可避免地会遇到批评和抱怨，这时你一定要耐心，面对来自同事或顾客的抱怨，你一定要耐心倾听，冷静对待，认真处理，不可意气用事。如果处理不当，势必造成双方的不愉快，还有可能会使双方的合作关系受到影响。

第52节：第五章 婚姻禁忌(1)

第五章婚 姻 禁 忌

人之相知，贵在知心。夫妻之间需加强了解以求心心相印，才能杜绝猜疑的发生。各自为政，互不干涉的原则必定会导致婚姻的破裂。要适度的保持距离，切不可让你的过度关心让他窒息。只有通过双方的共同努力，才能让幸福之花永不衰败。疑来爱则去

如果说信任是夫妻之间爱情的基础，那么猜疑便是爱情的蛀虫。如果因丈夫或妻子与异性接触而无端地怀疑对方，甚至发展到监视对方的做法，对夫妻感情和家庭稳定都是有百害而无一利的。

猜疑是人性的弱点之一，历来是害人害己的祸根，是卑鄙灵魂的伙伴。有句俗话说："猜疑把你和我都变成了蠢驴"。然而我们还是经常推断别人的思想和行为。夫妻之间要充分信任对方，不乱猜疑。外国有句俗话，叫做"疑来爱则去"，深刻地揭示了猜疑的危害。著名的文学家莎士比亚，他的名著《奥塞罗》中就叙述了类似的一个悲剧。

国王的女儿苔丝德蒙娜冲破家庭和社会的阻力，同奥塞罗这样一个出生卑贱、肤色黝黑的将军结了婚。婚后的生活十分美满。然而，奥塞罗部下的一个军官尼亚古出于卑鄙自私的目的，编造谣言，制造陷阱，挑拨他们的夫妻关系，使奥塞罗对忠诚纯洁的妻子产生了猜疑之心，在一个漆黑的夜晚竟用被子将苔丝德蒙娜活活闷死了。后来，奥塞罗知道了事情的真相，追悔莫及，自刎于妻子的脚下。

现实生活中，我们的身边每天都在上演着这样的家庭悲剧。夫妻两个人并不是时时刻刻生活在一起的，各人都有各人的心事和社会活动，如何巩固感情，除了相互进行感情交流，增加互相了解外，就是首先打下互相信任的基础。轻易怀疑对方，势必造成夫妻间的隔阂，以至感情破裂。

丈夫李刚深深地爱着他漂亮的小妻子晓晴，他像一位老大哥似的整日看护着妻子，从走路姿势到头发式样，从一言一行到一举一动，

从口红的浓淡到穿裤子还是裙子，可以说，他把他满腔的爱都恨不得全部倾倒在妻子身上。对于他这种“老大哥”式的爱，他的妻子晓晴腻烦透了，她渴望冲出丈夫精心织下的爱网，自己独立到外面闯一闯。于是，经朋友介绍，她进了一个剧组，她认真的工作态度和高效率的工作赢得导演的好评。有一次，天下起雨。下班后晓晴发现自己忘了带雨伞，正好导演和她家顺路，就用摩托车送她回去。就在导演带着晓晴冲出剧组大院时，迎面正碰上李刚骑着自行车给晓晴送伞。由于雨很大，坐在导演身后的晓晴没有发现丈夫李刚的身影，摩托车一溜烟地冲进了雨幕。李刚手里拿着雨伞，痴呆呆地望着两人远去的背影。于是，李刚便断定妻子晓晴和导演有染，一怒之下，请了长假，去广州度假。李刚走后，晓晴竟然意外地发现自己怀孕了，但是李刚并不相信孩子是他的。丈夫的无情和多疑反而使晓晴生下孩子的决心更加坚定了。十月怀胎，一朝分娩。孩子那圆乎乎的大眼睛和上翘的小鼻子活脱脱是他的再版，事实不说即明，孩子无疑是他的亲骨肉。李刚后悔了，他使用了各种办法想挽回他的过失，唤回妻子的爱，但是，妻子晓晴那颗冰冷的心再也无法暖和过来。他们只好分手了。

猜疑是夫妻关系的大敌，是感情破裂的一大隐患。生活中遇到怀疑的事，不宜过早下结论，要客观、理智地去分析，才能够了解真相。古人云：“人之相知，贵在知心。”夫妻之间更需加强了解以求心心相印，杜绝猜疑的发生。

夫妻间的感情必须建立在相互信任、相互尊重、相互了解的基础上，而猜疑恰恰违背了这些原则，它是夫妻真挚情感的杀手。婚姻中倘若有了猜疑，悲剧便会产生。因此生活中，夫妻双方要做到忠贞专一，相互信任，共同对家庭负责，彼此忠诚，这样，不管什么样的风浪，爱的小巢也会坚如磐石，安然无恙，永葆爱情的青春。

不要强调绝对的独立

三分流水二分尘，不要奢望把所有的事探究个一清二楚，就算你天生有一双火眼金睛，也不可能洞察世事的全部。

第53节：第五章 婚姻禁忌(2)

人都想获得独立的自由，这本无可非议，而且应该大力提倡。一些人把这种独立看成绝对的独立、自由，不允许任何人干涉，一旦别人触及他的某一领域的利益，他往往做出强烈的反应。比如在经济上，独立固然是好的，但独立并不等于说夫妻二人各挣各的钱，各用各的钱，严格划分二人之间的界限，绝不允许对方侵犯一点自己的经济利益。这样的两个人，虽名义上是夫妻，实则在情感上往往形同陌路，非常淡漠。管得太死，就会使对方产生逆反心理，这叫物极必反，对方不仅不认为这是爱的表现，反而觉得你太多疑，对自己不信任。你整日疑神疑鬼，他整日提防你，这样的爱会累死人的，在如此狭小的空间里，爱情之火是会窒息的。

不要企图改造对方，不要企图将对方变成另一个你。这样做很愚蠢，会伤害对方的自尊心，引起对方的反感和反抗心理。

有这样一对夫妻，丈夫是政府里一个不大不小的官员，妻子是一家国有工厂的工人。丈夫业余时间喜欢动动笔杆子写点东西，或捧着一本书读得津津有味；妻子漂亮热情，业余时间喜欢去舞厅跳跳舞。起初，丈夫硬着头皮陪妻子去舞厅。但那种灯红酒绿的生活令他眩晕，他怀着厌烦的情绪劝导妻子不要再去那种地方，妻子却反驳道："如果我不让你看书，不让你写作，你愿意吗？"丈夫哑口无言。丈夫觉得妻子的理由是靠不住的，读书写字，乃文人雅趣，格调高雅，陶冶人的情操。幽暗放荡的舞厅，三教九流的闲人，有很多是穷得只剩下钱的人，在那里一起疯狂地摇摆，哪能与读书吟诗的雅事相提并论。以前，家里的"财政大权"无需商量，自然牢牢地掌握在妻子手中，丈夫在劝妻子戒舞失败后，决心"冻结"妻子的经济来源。起初，他不再将自己的工资交给妻子，认为妻子微薄的工资一定供不起她每日去舞厅，经常换舞鞋以及购买高档化妆品，结果他发现妻子几乎把自己的工资全部花在了跳舞上。妻每天玩得高高兴兴，回到家中

嘴里还哼着轻快的舞曲。于是，他只好另想办法。他首先从妻子的屋中搬了出来，每日和妻“横眉冷对”，接着，又将一切家务一分为二，列出清单放到妻的床头。饭自然由妻来做，衣自然由妻来洗，孩子自然由妻来照顾，哪怕妻子由于工作忙而没时间洗碗，他也绝不动它一指头。因为那是“和约”上写明的，各司其职，绝不互相干涉。帮忙，岂不也是“干涉”的一种？至于经济上，他不但自己的钱分文不交妻子，甚至到妻的单位，利用他的“领导”身份，将妻的工资事先领走，妻找他理论，他却振振有词：“以前家中财政大权由你掌握，我说过什么吗？现在由我来管，有什么不可以？”妻竟也无言以对。于是，妻也采取“冷战”政策，丈夫的衣服也不洗，丈夫的饭不给做，丈夫的东西全被扔到“丈夫的房间”里，孩子，每人带一天，谁也不肯让步。总之，整个家似乎被分成了互不相融的两部分。

最后，妻子干脆辞掉了厂里的工作，自己去租了一组柜台卖服装。由于眼光敏锐，有胆有识，竟然干得有声有色，不久便自己开了一家时装店，作起了上司，财源滚滚而来，远非她昔日那点工资可比。“家”的名存实亡，在她的心中留下了很浓的阴影，她决定提出离婚。丈夫起初不同意，并以孩子可怜为由，试图留住妻子，但妻子去意已坚，不可动摇。“我们现在这样生活与离了婚有什么两样？不同吃，不同住，互不干涉‘内政’、‘外交’，我们跟两个没有任何关系的人有什么区别？缺的只是那一纸离婚证书。”丈夫想想，再冷静地想了又想，觉得妻说的确实有道理，便同意离婚，一个原本很温馨很美满的小家庭就这样解散了。

由意见分歧互不相让到“各自为政，互不干涉”，这个家庭由“名存实亡”走向了真正的破裂，这里面的教训不得不引起我们的思考与重视。假如丈夫与妻子中有一方稍做妥协，不采取那种将家庭一分为二的分庭抗礼的措施来冷淡对方，而是以“润物细无声”的春雨似的柔情去感化对方，那么又将会出现另一种结果。其实，把配偶看作自己的

私有财产，干涉对方的社交活动和限制对方的行动，是十分愚蠢之举。

聪明的人，三分流水二分尘，不会把所有的事探究个一清二楚，就算你天生有一双火眼金睛，世事洞明，到头来伤了的不仅仅是眼睛，还会连累婚姻。只要把握住婚姻生活的大方向，不偏离正常的轨道，不偏离道德的航线，试试在小事上装一次傻，说不定你会爱上“装傻”这种生活方式，因为这种方式离幸福很近。

第54节：第五章 婚姻禁忌(3)

不要让婚姻在琐碎的小事中破裂

婚姻的成功与否其实暗含着很多原因。我们要有付出的能力、理解的能力、宽容的能力和自我承担的能力。付出才能得到回报，理解和宽容才能营造爱情继续生长的环境。

夫妻之间的相处，难免会遇到一些磕磕碰碰，在细节中给予对方更多的关心和体贴，不要动不动就揪住“鸡毛蒜皮”的小事不放。这样你会发现生活更美好了，家庭更和睦了。在生活中，如果妻子发牢骚，丈夫决不能采取“以牙还牙”的顶撞态度，而应有“宰相肚里能撑船”的气量，暂且不去计较妻子的话说得难听或是否符合事实，而要多想妻子平时对自己的恩爱，过后再找机会向妻子说明原因，这样就可避免一场不愉快的“冲突”。

有一天，夫妻二人决定坐下来好好地谈谈。他们之间实在是存在太多的问题需要解决了。

妻子说：“你有多久没有回家吃晚饭了？”

丈夫说：“你有多久没有起床做早饭了？”

妻子说：“你不回家陪我吃晚饭，我有多寂寞啊。”

丈夫说：“你不给我做早饭吃，你知道上午工作时我多没有精神。上司已经批评我好几回了。”“早饭你可以自己弄的啊，每天回来那么晚吵我睡觉，我怎么能起得来。你可以不回来陪我吃晚饭，我就可以不给你做早饭。”妻子不高兴地说。

“你知道我一天上班有多辛苦，压力有多大。一个晚饭，自己吃怎么了，难道你还是孩子，要我喂你不成？”丈夫也没有好气地说。

妻子抱怨说：“你总是喝得烂醉而归，有多久没有给我买花，多久没有帮我做家务了。”

丈夫也不甘示弱地说：“你知道你做的饭有多难吃，洗的衣服也不是很干净，花钱像流水，有多久没有去看我的父母了……”就这样，夫

妻二人你一句我一句地互不相让，最后竟翻出了结婚证要去离婚。在去街道办事处的路上，他们遇见了一对老夫妇正相互搀扶慢慢走着，老妇人不时掏出手帕给老公公擦额头上的汗，老公公怕老妇人累，自己提着一大兜菜。这对年轻夫妇看到这个情景，想起了结婚时的誓言："执子之手，与子携老。休戚与共，相互包容。"可是现在竟然……于是他们开始互相检讨。

丈夫说："亲爱的，我真的很想回家陪你吃饭，可是我实在工作太忙，常常应酬，并不是忽略你啊。"

妻子不好意思地说："老公，我也不对，不应该那么小气，你在外工作挣钱不容易，早上我不应该赖床不起的。"

"早饭我可以自己热，每天回家那么晚一定吵你睡不好觉，你应该多睡会儿的。"

妻子也忙检讨自己……

就这样，这场离婚风波平息了。从这之后，夫妻俩变得互敬互爱，彼此宽容忍让，更多地为对方着想，恩恩爱爱。其实，导致婚姻失败、爱情终结的常常都不是什么大事，而是一些日常琐碎小事中的摩擦。

埋怨只能让彼此疏远，让爱情更早地被葬送。争吵的危险倾向是算旧账、翻老底，争吵的最好结局是达成新的谅解。宽容才能让彼此互相交流、融洽，宽容才能让感情维系长久。但宽容也是有原则的，并不是一味地忍让，而是不要斤斤计较，付出就索取回报。要常常换位思考一下，不要把自己的想法强加于人，要给予对方解释的机会。

我们有的时候要学会变通，婚姻的另一方，一不小心撒了谎，大可不必刻意去揭穿他，更不用和他拼命，就算你洞悉一切，你仍然可以傻傻地笑着说，我只是担心你。潜台词就是我知道，但我不打算计较。特别是有第三方在场的时候，你给他留足了面子，他一定会心存感激，感激你的包容和护佑，会把你当成同盟，当成分享秘密的另一方，这种唾手可得的甜蜜我们可不要将它辞掉。白头偕老不是一句空

泛的誓言，而是融入我们每一天的生活细节里的行动。白头偕老不仅仅需要爱情的支撑，更需要彼此的宽容和礼让，而这宽容正体现在日常生活中。

夫妻生活也需要忍让

生活中离不开忍，英雄等待出头之日需要忍，别人打你耳光需要忍，甚至连夫妻生活也需要忍。忍中具有道德、智能，忍中具有真善美。

忍是一个人生存的能力，能屈能伸方为做人的本色。生活中，夫妻的相处更需要忍来调和。我们都需要忍，都要学会忍。要想学会忍就得学会弯曲的做人艺术。山路十八弯，水路十八盘，人生之路也必定充满了荆棘坎坷，这就决定了我们在人生旅途上不仅要有挑战困难的决心，更应具有一颗学会弯曲的心。

第55节：第五章 婚姻禁忌(4)

有一对夫妇，他们的个性都比较好强，在生活中处处争强，不知道忍让，因此他们的婚姻正濒于破裂的边缘。为了重新找回昔日的爱情，他们打算做一次浪漫之旅。如果能找回就继续生活，如果不能就友好分手。

于是他们来到一条山谷，这是一条东西走向的山谷。山谷很平常，没什么特别之处，唯一能引人注意的是，它的南坡长满松、柏等树，而北坡只有雪松。

这时，天上下起了大雪。他们支起帐篷，望着纷纷扬扬的大雪，他们发现由于特殊的风向，北坡的雪总比南坡的雪来得大，来得密。不一会儿，雪松上就落了厚厚的一层雪，不过当雪积到一定的程度，雪松那富有弹性的枝丫就会向下弯曲，直到雪从枝上滑落。这样反复地积，反复地弯，反复地落，雪松完好无损。可其他的树，因没有这个本领，树枝被压断了。南坡由于雪小，总有些树挺了过来，所以南坡除了雪松，还有柏树等树木。

帐篷中的妻子发现这一景观，对丈夫说："北坡肯定也长过杂树，只是不会弯曲才被大雪压毁了。"丈夫点头同意。过了片刻，两人像是突然明白了什么似的，相互拥抱在一起。丈夫兴奋地说："我们发现了一个秘密——对于外界的压力要尽可能地去承受，在承受不了的时候，学会弯曲一下，像雪松一样让一步，这样就不会被压垮。"

大自然中的树如此，生活中的人亦如此。弯曲中蕴涵着丰富的哲理，它并不是倒下和毁灭，而是顺应和忍耐。生活中，忍就是弯曲的艺术。做人能懂得弯曲并敢于弯曲，是一种本领，更是一种境界。有这样一个小故事：

两个身受不白之冤的人被关在同一所监狱。一个看到的是窗口外明亮的星星，而另一个看到的却是四周的高墙。看到星星的人甘于默默忍受困苦，而看到高墙的人终因承受不了外来的流言蜚语，在一个

风雨交加的夜晚上吊了。十年后，案件水落石出，真相大白，那个看到星星的人被洗掉了冤屈，重获了自由。可叹的是另一个悲观的人却早已命归黄泉。

可见，生活中不要什么事都过于苛求，懂得弯曲，也不失为大丈夫。这种灵活的变通不是见风使舵，不是奴颜婢膝，不是昧上欺下，相反，它是另一种意义的人格和超脱。懂得做人要忍让，是为了不放弃正直的原则。有时候，适当的忍让是一种理智。忍让不是妥协，而是战胜困难的一种理智的做法。忍让不是倒下，而是为了更好、更坚定地站立。忍让不是毁灭，而是为了退一步的海阔天空，是为了让生命锻炼得更坚强。

生活中，夫妻相处需要一点弹性的空间，这也是家庭和睦相处的最好方法。否则，一味地硬挺，你自己累，对方也会很累。而适当地忍让一下，也许你一时难以解决的问题就会在你躬起的脊背上悄然滑落。那么，夫妻间的相处，也就会变得轻松很多。

夫妻不要过分干涉彼此的私人空间

手上的沙子握得越紧，它流失得越快，夫妻之间也是一样，要让彼此有一个自由的空间，那会使你的婚姻生活更加的完美。

很多婚姻出现问题，甚至最终导致离婚，并不是因为第三者等外部因素，而是夫妻双方自身的问题。不少这样的女子，她们对丈夫一向奉行“高压和管理政策”，一方面她们不甘心平淡，希望丈夫成为人上人，于是想方设法、旁敲侧击地施压，给予男人很大压力。

李明太爱自己的丈夫了，望夫成龙，同时还想牢牢地抓住丈夫。她为了支持丈夫的事业，放弃了自己的工作，使自己失去事业依托，而丈夫事业有成后，更是将人生所有的重心和希望都寄托于婚姻。然而因为过分地干涉彼此的空间，她越想抓牢婚姻就越是抓不牢，可以说正是这种心态导致了情感上的失败。

一般情况下，在丈夫真正成了气候之后，女人往往自己还在原地踏步，于是有了危机感，拼命想“抓紧”婚姻，比如干涉丈夫的生活，

除了管生活小事，还要管他的钱包、查看他的短信，就连对方的工作都恨不得插一手，管来管去两个人感情越来越糟，可是她们往往意识不到自己有什么问题，反而觉得理所应当，她们认为自己为这个家、为对方付出了一切，当然应该享受这份婚姻，享受到丈夫更多的爱，更可怕的是因为对自己缺乏信心，害怕失去对方便无休止地怀疑和猜忌。

可是，她们忘了，她们的爱已经成为了一种沉重的枷锁，套在了男人的身上，对方已经感觉不到一丝爱的甜蜜。其实，女人看重婚姻本没有什么错，只是当你越想牢牢地掌控婚姻，拴住男人的时候，那婚姻却越容易出现危机，那男人反而会离你越来越远。

第56节：第五章 婚姻禁忌(5)

其实婚姻中的男女，应该是独立的个体，拥有自由的私人空间、拥有自己的朋友、自己的爱好、自己的事业。不想因过分依附于对方，而失去自我。在感性的爱情里也不要忘记留存一点理性的生活空间，不要试图去主宰什么，因为这世上没有任何一个人愿意成为他人的傀儡。有一个小故事很好地说明了这个道理：

一个女孩问她的母亲："在婚姻里，我应该怎样把握爱情呢？"母亲没说什么，只是找来一把沙，递到女儿面前，女儿看见那捧沙在母亲的手里，没有一点流失，接着母亲开始用力将双手握紧，沙子纷纷从她指缝间泄落，握得越紧，落得越多，待母亲再把手张开，沙子已所剩无几。女孩看到这里，终于领悟地点点头。

婚姻的道理与此相似，要想让婚姻长久、美满、幸福，那就不要每天"盯着"，"看着"，"防着"，"握着"，恰恰是别把婚姻"抓"得太紧！夫妻间有所保留，这不能视之为对爱情的不忠，这是一种夫妻相处的艺术。夫妻就像两只相互依靠彼此取暖的刺猬，远了，温暖不到对方；近了，会被对方身上的刺扎到。一次次冲突之后，慢慢调整距离。

某一天的早晨，耿先生在临出门之前，突然说，今天和朋友出游。以往，去哪里，耿太太不多过问，他也会随口告诉她。可这一次，耿先生招呼不打一声就宣布出门。她有些生气。出游这件事，一定是事先约的，至少前一天就约好了，他为什么不说一声？他还有多少事瞒她？耿太太心里不悦，拦着让耿先生说清楚。耿先生心里着急，嚷嚷了道："我的吃喝拉撒睡，是不是都得给你汇报？"然后摔门而去。

耿太太开始赌气，在接下来的好几天里，不管是晚回家、和朋友吃饭，还是去娘家，一概不告诉耿先生，也闭口不问他的一切事情。

耿先生终于忍不住了，跟太太说：“我现在才知道，你丝毫不在意我。是吗？”

“你不是说吃喝拉撒睡都不用向我汇报吗？”耿太太狡猾一笑。耿先生一楞，也笑了起来。此后，耿先生有事外出都会先说一声，让耿太太放心。

我们和朋友一起吃饭,大家点菜总是以合适为原则，宁可少一点欠着一点，但是感觉舒服，胃有空间心灵才有空间。同样，对待感情，夫妻之间的要求也是半饱为好，彼此都有空间才不会那样局促无奈。不过，空间的距离很好测量，心理的距离却难以把握。爱情的安全线，恰恰是看不见而不摸不着的心理距离。有些时候，真的就是这样，夫妻双方因为爱而彼此走近，近得恨不能不分你我。于是走进婚姻，长相厮守。此后，彼此的距离慢慢地，在不知不觉中一点点拉开，亲密有间。

给彼此一些空间，不要以为走进了婚姻就是走进了坟墓，夫妻双方都有自己的生活圈子，自己的爱好，偶尔出去放放风也未尝不可。这样不至于两个人天天拴在一起，熟悉的产生陌生感，无话可说。距离产生美，婚姻生活也需要距离来为它保鲜。

不要忽略对方的感受，夫妻之间需要沟通

夫妻之间朝夕相处，当然要懂得倾听，这不仅是关爱、理解，更是调节双方关系的润滑剂。每个人在烦恼和喜悦后都有一份渴望，那就是对人倾诉。

婚姻中的你往往急于表达自己的意见，忽略了对方在说什么，而造成各说各的话的后果，沟通的质量也大打折扣。倾听是指站在对方的观点，用心去了解对方的口语与非口语所表达的讯息。不只包含听到对方说什么，还观察到对方非口语行为所蕴涵的意义，注意到其手势、表情、神态、声调、身体动作，当一个人心口不一时，往往可从非语言信息看到真正的含意。然后对于所听到、观察到的，给予适当而简短的反应，让对方知道你在听，也会让对方感受到尊重。

那是一个圣诞节，一个美国男人为了和家人团聚，兴冲冲地从异地乘飞机往家赶。一路上幻想着团聚的喜悦情景。恰恰老天变脸，这架飞机在空中遭遇猛烈的暴风雨，飞机脱离航线，上下左右颠簸，随时随地有坠毁的可能，空姐也脸色煞白，惊恐万状地吩咐乘客写好遗嘱放进一个特制的口袋。这时，飞机上所有人都在祈祷，也就是这万分危急的时刻，飞机在驾驶员的冷静驾驶下终于平安着陆，于是大家都松了口气。

这个美国男人回到家后异常兴奋，不停地向妻子描述飞机上遇到的险情，并且满屋子转着、叫着、喊着……然而，他的妻子正和孩子兴致勃勃地分享着节日的愉悦，对他经历的惊险没有丝毫兴趣，男人叫喊了一阵，却发现没有人听他倾诉，他死里逃生的巨大喜悦与被冷落的心情形成强烈的反差，在他妻子去准备蛋糕的时候，这个美国男人却爬到阁楼上，用上吊这种古老的方式结束了从险情中捡回的宝贵生命。

第57节：第五章 婚姻禁忌(6)

夫妻之间需要沟通，更需要倾听！当你在倾诉时，却发现无人在倾听，这种痛苦，无疑是很大的打击！懂得倾听的人才能懂得尊重别人。懂得倾听，不仅是关爱、理解，更是调节双方关系的润滑剂。每个人在烦恼和喜悦后都有一份渴望，那就是对人倾诉，他希望倾听者能给予理解与赞同，然而那位美国男人的妻子没有做到，所以导致了悲剧的产生。

倾听不是被动地接受，而是一种主动行为。当你感觉到对方正在不着边际地说话时，可以用机智的提问来把话题引回到主题上来。倾听者不是机械地“竖起耳朵”，在听的过程中脑子要转，不但要跟上倾诉者的故事、思想内涵，还要跟得上对方的情感深度，在适当的时机提问、解释，使得会谈能够步步深入下去。

倾听，是一个渴望成功的人必须掌握的技能。当然，掌握倾听的艺术并不难，只要克服心中的障碍，从小事做起，肯定能够成功。夫妻间尤其要注重倾听技巧的修炼，因为家是他们真正放松的地方，不管是高兴的事情还是在工作中遇到的麻烦，他们都希望在最亲的人面前一吐为快。

当然，这种一吐为快，应该看准时机。一般人只顾自己此时此刻的情绪，非得一吐为快，却忽略了听者现在是否听得进自己所说的话。当一个人烦闷疲惫的时候，将不再有余力去倾听和关注配偶的诉说，反过来也会使说话者因不受重视而心生挫折感。所以沟通意见或讨论事情，最好选择双方心平气和的时机，才能产生良好的结果。切勿家丑外扬

不要同邻人或亲友谈论你的婚姻问题，因为你不可能找木匠来拔你的牙。家丑不可外扬，毕竟人言可畏。家中的是是非非本来就是说不清的事情，如果再加进外界的风言风语，自尊心一定会彻底崩溃。

人们都喜欢关起门来谈事，目的就是为了防止家丑外扬。谁都不想让自己的私事被其他人知道，毕竟人言可畏。原来很简单的事情，但是到了别人的耳朵里再从嘴里出来，没准就发生了天翻地覆的变化。聪明的女人会学会守口如瓶，因为谁也不会喜欢成天说家长里短的长舌妇。本来把听到的事情说出去就已经很不明智了，如果再把自己家的事也说出去那可就是愚蠢了。

一个女人总对邻居说："他从不给我钱花，为人特别小气，对我的父母不太好。"起初还觉得没什么，向别人发发牢骚也可以出出心中的怨气。但是时间长了，左邻右舍全都知道了，邻居的反映更多的是嘲笑而不是怜悯。而且更糟的是丈夫每次回家都发现邻居在背后悄悄地议论他，为此他特别生气，更影响了她的家庭生活。最终到了无法挽回的地步，使婚姻走向了破灭。

她这样做其实是在贬低她的男人，对邻人来说他已不是一个好男人了。为什么要让这么多的人知道你的婚姻消极面呢？此外，当你谈论你丈夫的缺点时，你实际上在心中建立了坏的印象，只有你自己才能感受，因为这是你想的和你感受的。

家丑不可外扬。家中的是是非非本来就是说不清的事情，如果再加进外界的风言风语，对方自尊心一定会彻底崩溃。到了那个时候，即使对方有心和解，也是骑虎难下。假如真的希望解决问题，唯一选择就是关起门来，慢慢商量。因为正确的家庭原则是不许外人干涉内政。

有的人很喜欢把自己家的事说给亲戚朋友听，无疑是希望他们能给些建设性的意见。但是他们往往只会以同情的方式为你出一些带有偏见的主意，因为这事与他们无关。任何有损于你们夫妻之间关系的建议都是错误的。常在河边走哪有不湿鞋，任何一对生活在同一屋檐下的夫妻，不可能不发生摩擦，有时甚至相互发生冲突。因此，不要向朋友暴露这些不快之事。

要想避免夫妻之间的摩擦发生，避免不快之事，就要学会少点儿争吵，多点儿沟通。在发生争执的时候，千万要避免过激的言语和举动，试着把问题冷处理，等双方都心平气和的时候再慢慢地沟通。不要擅自做主，凡事多商量。不管多大的事，和对方商量过了再做，让对方感觉到自己的重要性，从而增加他对这个家的责任感。少吩咐，多动手。当你要求对方做某件事，对方却无动于衷，故意不睬的时候，千万别发火。自己动手去做，做完了再和对方理论。这样，你们的夫妻关系就会非常的融合，就不会出现心中有埋怨而家丑外扬了的事情了。往事不要再重提

第58节：第五章 婚姻禁忌(7)

平淡，这就是生活。记住，现在拥有的才是最好的。星际的流星虽然美丽，但那只是一瞬间，月亮的光辉才是永恒。切勿活在往事的阴霾中。

每个人都有属于自己的感情世界，这是谁都无法抹去的事实。但那只是人生中的过眼云烟，你不能追溯到过去阻止他或她，因此，无论你面对的是自己的过去还是对方的过去，都应该以一种理性的方式去解决它，而不是把它变成自己生活的负累。重在不愉快的往事会给自己带来伤害，也给对方带来了不必要的痛苦，最终将会导致两个人的感情出现裂痕，因此不要活在彼此过去的影子中。走出痛苦的阴霾，面对现在的美好生活。

小夏在搬家的时候偶然发现了丈夫过去的一本日记，了解到丈夫以前和恋人之间的一些事情，从此，她就天天审问丈夫这是怎么回事，而且她自己还把日记反复看了多遍，熟记在心，走到哪里，都会回想起丈夫过去是否和别人来过这里，做了什么，等等。这令她非常痛苦，整夜整夜地睡不着觉，白天也无心工作。他们的孩子都上小学了，小夏不想和丈夫离婚，但也不能原谅丈夫，就这样互相折磨，使丈夫也痛苦万分。

小夏的这种做法实在是太不理智了，过分的追究以前的事情是种愚蠢的行为，最明智的做法是放眼未来，而不是把陈芝麻烂谷子的事，一股脑的全扔出来。尤其是女人，常常喜欢翻出陈年旧账。其实，如果夫妻双方把矛盾集中在当前事情上，矛盾就容易解决多了，所以夫妻之间的矛盾应就事论事，对那些过去的事实不要过分的追究，给自己也给对方足够的呼吸空间。

玲玲丈夫的公司来了一位新同事，无巧不成书，这位新同事就是玲玲丈夫以前的女朋友，她的丈夫没有将这件事情隐瞒，而是坦白的告诉了她。要是别的女人也许在面对丈夫坦白的情况下也会整日惶恐

不安，毕竟他们两个曾经是相爱的一对。而玲玲却是个聪明的女人，并没有介意他们之间的往事，反而和丈夫的旧情人成为了朋友。玲玲有时间就去找她吃饭逛街，两个人无话不谈。彼此的关系变得非常的明朗化。她的丈夫和旧情人死灰复燃的机会当然就变得没有可能了。

我们不得不承认，玲玲是个聪明的女人。和他的旧时情人成为朋友，总比猜测他们的旧恋情要好的多。把爱情放在最危险也是最安全的地方。两个曾经相爱的人无论因为什么样的原因分开，其间总会有一种难以表述的特殊感情。人的记忆总是习惯记录下美好的瞬间，所以，即使是痛苦的恋情也会变成一段值得品味的回忆。就像电影中经常描述的那样，一个人在30年后见到了初恋情人，仍会有不少故事发生。旧时情人是一种极具杀伤力的武器，随时会导致严重后果。想保护好自己的爱情，没有比和对方的旧时情人成为朋友更好的办法了，毕竟最危险的地方也就是最安全的地方。把她和他的联系，变成两个家庭的联系，把所有隐秘的关系变得透明，不失为明智之举。两个家庭在一起的时候，每个人都希望自己的家庭看起来比对方的家庭幸福，就像两个分子，当其内部的原子紧密结合的时候，便不容易发生反应，这正是期望的结果。

完全的袒露将腐蚀婚姻关系

幸福的婚姻是需要用心经营的，并不是绝对的坦白就会换来绝对的信任，婚姻的艺术在于理性的谎言。

完全袒露，不如有所保留。常见的婚姻迷失之一是：夫妻必须绝对的坦白，不可隐藏秘密。说话毫无保留，完全诚实，结果却使得对方产生负面的情绪，负面情绪累积多了，将腐蚀婚姻关系。

某人的妻子说：“我今天遇到你以前交往过的陈小姐，她还是一样的迷人。”丈夫说：“她本来就很迷人，像她这样的女性不多，我想很多男人都会喜欢她。”这位丈夫很诚实地把他的想法和感受说出来，以免让妻子怀疑他仍旧怀念着以前的情人，但是他没有想到他的这一句实话反而让妻子的心里产生了阴影。妻子总在心里想：“他是不是还想

着以前的女友，自己是不是没有以前漂亮了，他们以后见面了还会不会再来往……”这些想法一直盘踞在妻子的心里，心情很不愉快，动不动就发脾气，弄得家庭气氛很紧张。如果当时丈夫的回答是“我忘了她长什么样了”，或者是“他没有你漂亮”。那妻子一定会是另外的一种心情。

做人不要求绝对诚实，可以对一些特定的想法和感受秘而不宣,在一些特定的时间和特定的地点说点谎言。这样的谎言有时信手拈来,轻描淡写;有时冥思苦想，费尽心机。这样的谎言跟恩恩爱爱无关,与人格道德无关,也不会危及家庭幸福美满的大好局面。它只不过是用理智清除那些会伤害对方的东西,使婚姻关系拥有和平的氛围。每个人总是存在着这样或那样的弱点,这些弱点会不可避免地带进婚姻里。我们在纷繁复杂的世事里,理解人性的执着和脆弱,也知道宽容和温柔的重要,所以会想方设法地用爱去弥补对方的遗憾,用尊重去维护对方的尊严。

第59节：第五章 婚姻禁忌(8)

婚姻生活就意味着两个人的朝夕相处，两个人的情绪和思想不断撞击是不可避免的。那些思想和情绪就像刺猬一样，我们一定要注意不要让自己身上的刺刺到对方。这就要求夫妻双方学会相处的艺术，拥有生活的智慧,只要这样,才可以减少可能出现的尴尬，才可以避免那些不必要的麻烦。比如许多妻子喜欢寻根究底，恨不得把丈夫大卸八块的放在显微镜底下看个明明白白。若不清楚丈夫的过去,妻子就问:“你一定还想着你的旧情人吧?”丈夫往往会说:“哪有?我只爱过你一个人!”而实际上,他在大学时代曾经有过一段刻骨铭心的恋情，不过何必说出来呢!事隔多年，估计往日的恋人已嫁做他人妇，丝毫不会影响他现在的生活。再说妻子是不会让丈夫的旧情人轻易地溜过的。保密会造成一种令人失望的遗憾，但说出来无疑会给妻子的心灵蒙上阴影，必定会让她的心理失去平衡。那么，还是让往事随风而去吧,这可能是明智的选择。

善意的谎言无疑是一种理性的谎言，因为它既是善意的又是美丽的。这种谎言体现了情感的优雅和思想的成熟，遮蔽了心灵上些许的脆弱，给精神带来小小的安慰，从而使婚姻生活更加平静、和谐。所以说善意的谎言真是让人意味深长啊！

太多关心让人窒息

有时候过度的关心是种负担，它会让人无力辨别“体谅”和“怜悯”的区别。甚至会让人对这种无缘无故的同情和怜悯感到痛恨。

几乎所有的人都认为家庭生活是一座围城，天天过着上班、吃饭、睡觉的平淡的程序化的生活，像白开水，淡而无味。结果导致婚姻关系破裂呈愈演愈烈之势，原本相爱的夫妻成陌路人，上演着一幕幕悲剧。但是建立一个家庭不容易，我们要善待它、呵护它，对它负责，不要轻言放弃。

在婚姻生活中，对方总想把自己的爱全部地奉献给对方，但这种奉献有时变成了毫无芥蒂地管束，结果使得太多的人在过度的关心中饱受煎熬。家是累了可以在此休息、疗伤的地方，多一些尊重、包容，少一些指责，多一些鼓励，让紧张疲惫的身心在这里得以放松。

刘阳和吴梅是结婚多年的夫妻，但是他们的夫妻关系却很不让人乐观。吴梅过多的关心让刘阳觉得是种负担。每次刘阳出差，动身的前一天晚上，吴梅会问他准备何时启程，又问他的飞机何时起飞。接着，她在脑子里进行了一番盘算，胸有成竹的警告刘阳："你没有留出足够多的时间，不能及时坐上飞机"。吴梅认为是在关心他，而刘阳感觉到的却是自尊受到了冒犯！刘阳在世界各地授课，迄今为止，乘坐飞机，飞行了整整14年。从来没有错过航班，哪里用得着别人提醒！次日早晨，在刘阳出发之前，妻子不厌其烦，又问了他一大堆问题，诸如："你带上机票了吗？""钱包在身上吗？""你的钱够用吗？""你袜子够穿吗？""你知道在哪里转机吗？"吴梅觉得这是爱他的表示，而刘阳却认为她对自己缺乏信任，这也不放心，那也不放心，因此感到恼火。他经常对妻子做出暗示，不希望她以这样的方式传递她的爱，婆婆妈妈地指点对方。他对彼此的感情充满了疑惑。

两个人应该深入地交流，告诉她不应该凡事操心，像母亲那样，为对方提供过于细微而繁琐的照顾和保护。每个人渴望的爱与对方的信任是分不开的。所以，即使错过了飞机，也不要对他说："我都跟你说过了，你不该……"诸如此类的话。要相信，自己的问题自己解决，过多地关心会让对方产生负担。夫妻双方应站在平等的位置上，不应该有谁驾驭谁的表现，让对方在你太多的关心下无法呼吸。

小张和小王是大学同学，小张一直很关心小王。结婚后，小张仍然对小王关怀备至，管他吃喝不说，也管他回家和工作。第二年，他们有了儿子，小张骄傲地对女伴说："我管着这两孩子，累死了！"可是小王越来越不服管了，总是吵吵闹闹，俩人关系也因此越来越紧张。

夫妻应该正确把握彼此在婚姻中的角色。良性的婚姻是一种人性的互助关系，而不是领导与被领导的关系，因此要忌有争做家庭老大的不良心态。夫妻关系出现裂痕的原因，既有来自夫妻俩人关系本身层次的问题，也有来自夫妻各自家庭背景、民族与文化差异等各个方面的问题。夫妻双方有各自不同的文化背景和不同的性格特征，彼此应该互相谅解和宽容。家庭是社会的细胞，将家庭建成幸福的港湾，无疑将对千千万万夫妻的身心健康、工作与事业发展，以及社会的安定都有重大的意义，而这无疑需要千千万万的夫妻共同的努力。

第60节：第六章 交友禁忌(1)

第六章交 友 禁 忌

人与人之间的交往需要良知的践行。鼓励自已的最好方法,就是鼓励别人。勿以身贵而贱人,勿以独见而违众,勿持功能而失信。深知，爱人者,人恒爱之；敬人者,人恒敬之。交往之道在于以心换心。因此要想赢得友谊和感情,我们必须首先抱有付出而不是接受的态度。没有忠诚，友谊就不会长久

忠诚是为人处事的第一原则。不管你身处何处，涉世未深还是历经世事变迁、沧海桑田，相信忠诚，保持忠诚，坚守忠诚，就能守住你心灵的契约，赢得做人的尊严。

子曰：“与人谋而不忠乎?与友交而不信乎?传不习乎?”习且不论，忠和信是交友时自当切实奉行的。以忠换忠，以信换信，此为人生之大理。忠诚是友谊的源泉。对待朋友以诚相待，以真心换真意，就可以在自己同朋友之间架起心灵之桥，并在此基础上合作共事。相反，朋友之间没有忠诚，友谊也不会长久。

两个男人结伴穿越森林，突然，一只大熊从丛林中冲他们跳出来。其中一个男人为了自己的安全爬上了一棵树。另一个因一人无力同野兽搏斗，便倒在地上一动不动地躺着，像是死了似的。他曾听说熊是不碰尸体的，这肯定是真实的，因为那头熊只在他头上嗅了一嗅，便像对他是死的感到很不满似的走开了。爬在树上的那个男人从树上跳下来。“那头熊好像在你耳边说了什么，”他说，“它告诉你什么来着？”另一个男人回答道：“它说，和一个在危险时刻抛弃朋友的人做伴是愚蠢的。”

这是伊索寓言中一个故事，它告诉我们，患难时刻见真情。那个抛弃朋友的人就不配得到友谊。谁要是找到了忠诚的朋友，就相当于找到了珍宝。友谊是不能买卖的，更不能用金钱来衡量朋友的价值。

忠诚是人们之间架起的心灵桥梁，通过这座桥梁，打开对方心灵的大门，并在此基础上并肩携手，合作共事。自己真诚实在，表露真心，对方会感到你信任他，从而卸下猜疑、戒备心理，把你作为知心朋友，乐意向你诉说一切。其实，每个人的思想深处都有内隐闭锁的一面，同时，又有开放的一面，希望获得他人的理解和信任。然而，开放是定向的，即向自己信得过的人开放。以一个开放的心灵换取到一位用全部身心帮助自己的朋友，这就是用忠诚换来忠诚。

亚逊斯有一次来到阿尔卑斯山下，遇到了几位天神，天神说："亚逊斯，你有过朋友吗?"亚逊斯回答说："有，他爱我胜过爱你们。"这句话激怒了天神们，他们决心杀掉亚逊斯的朋友，便询问这位朋友是谁。亚逊斯看出了天神们的用意，就闭口不谈。天神们拿出了各自的宝贝引诱亚逊斯，许诺他将有一位美貌无比的妻子，成为一个威严无比的国王，等等。这一切都没有打动亚逊斯的心。但神通无比的天神们还是抓到了亚逊斯的朋友，只是没有立刻杀死他，对亚逊斯的话，他们并不十分相信，于是以同样的手段去引诱亚逊斯的朋友，只要他同意背叛亚逊斯，他将得到他所要的一切：美色、财富、权势。哪知这位朋友也和亚逊斯一样，丝毫未动心。天神们既羡慕又惭愧，却没有一位天神去杀他们，并悄悄地将他们放下了山。亚逊斯说："我们彼此忠诚、信任，没有什么比我们的友谊更重要。"

他们忠诚的友谊震惊了天神，为世人传颂。而忠诚是友谊的标志。对朋友的忠诚说明你对自己交友的正确认识，你对朋友的忠诚必然能换回朋友对你的倾心报答。具有数千年历史的中国，这方面的例子也很多。

李维中与杜钰是好朋友，俩人同到长安参加科举考试。当时的主考官知道李维中出身望族，文才皆上品，十分赏识，有意取他为状元。但又嫌他与贫寒的杜钰交往甚密，有些犹豫，便暗中派人去劝说，暗示他："只要你不再同杜钰来往，就取你为状元。"李维中听罢，皱起了眉头，没有答话。

恰好这时杜钰来访，家人把他打发走了。李维中得知，当场大发雷霆，立即把杜钰追了回来，如实地将情况告诉他，并说："状元有什么稀罕的，怎么也不能不要朋友呀!"说毕，命家人摆起酒宴，与杜钰开怀畅饮。

说客看在眼里，气在心里，回去便一五一十地向主考官汇报，并在一旁怂恿道："这小子放不下杜钰，咱们也别给他状元。"谁知主考官一反初衷，既取了李维中，又取了杜钰。原来李维中宁要朋友不要状元的精神，感化了主考官那颗浸透了世俗偏见之心。

第61节：第六章 交友禁忌(2)

友谊之花需要滋养，忠诚是友谊的生命源泉。对待朋友一定要坦诚相待，以心换心、将心比心，才可以在自己同朋友之间架起心灵之桥。在利益面前，很多人丧失了对朋友的忠诚，也就抛弃了更珍贵的友谊。出于贪图利益和好处的心态去对待友谊，朋友之间就不会有忠诚可言，更不会持久。充满世俗的友谊忽冷忽热，不是为了捞取好处，就是为了贪图享受。这样的友谊会因互相之间缺乏稳定的好感而很容易断绝，一旦当他们相互之间既得不到享受，也得不到利益时，他们就不再拥有友谊了。因此要想得到真正的朋友，就要敞开自己的心扉，只有这样才能换回来真挚的友谊。

忌滥交朋友

“近朱者赤，近墨者黑”。一个人所接触人物的好坏直接影响到他给别人留下的最初印象。

朋友是你人生中影响最大的人之一，如果你的朋友是能干而忠实的人，那么你可能就会学到明智，因为你知道怎样去认识一个能者，从中学到益处，必要时又能让他们给你提供帮助。如果你的朋友是既没本事又游手好闲之辈，不但你会惹上一身恶习，旁人也不会对你这个人有好印象，因为他们觉得整天跟狐朋狗友混在一起的人必定不是好东西，哪怕你没有那种狐朋狗友的恶习，人们也会这样看你，因为你当初选择朋友就给自己订下了一个不好的位置。

你要想知道一个朋友是否值得相处，就要有一个永远不会失误的标准，那就是：当你遇到麻烦时，那种想到他自己的利益永远比想到你的利益多，而且不管做什么事，总是在寻求他个人的好处，这种人你要远离，他不可能适合做朋友，特别是真心长久的朋友。你永远不要信赖他，因为一个真正的朋友在你遇到危难之时绝不应想到他自己，而应以朋友为重。

朋友讲求以心换心，某些时候你要用心去争取真心的朋友。你应时刻替你的那些潜在的朋友着想，尊重他，在他需要帮助时勇敢无私地伸出援助之手，让他看到你是一个值得信赖、值得深交的人。当你们达到这一步时，你们的友谊就会良性地发展下去，因为彼此有一个互相信任的开始。

对待那些交往后会给我们带来害处的人，要谨慎与他结交，就像对待爱情一样要慎重，这时候要学会拒绝的艺术，有时口气要决绝果断，以免给将来带来长远的麻烦。有时还要经得起诱惑，连他们给你的那些表面上的好处也要回绝，千万不要抱这种思想："一起玩玩嘛！吃顿饭、跳跳舞有什么大碍？"

孟子小时候很贪玩，模仿性很强。他家原来住在坟地附近，他常常玩筑坟墓或学别人哭拜的游戏。母亲认为这样不好，就把家搬到集市附近，孟子又模仿别人做生意和杀猪的游戏。孟母认为这个环境也不好，就把家搬到学堂旁边。孟子就跟着学生们学习礼节和知识。孟母认为这才是孩子应该学习的，心里很高兴，就不再搬家了。

这就是历史上著名的"孟母三迁"的故事。试想，如果幼时的孟子身处一群整天只知道顽皮胡闹的小朋友中间，即使他有上进之心，周围的环境也会给他带来诸多不利的影响。

交到一个真心的朋友就要懂得努力维护双方的友谊，给友谊之树浇水施肥，使它长青不老。有时我们会犯下一些错误：我们根据自己对不同朋友的满意程度，在自己心目中增加或者减少他们的优点；在自己心中给他们排位置，谁亲疏谁远近；我们按照他们与我们一起生活的方式而非他本人的实质来判断各人的价值；我们很容易原谅我们朋友中那些不损害我们利益的缺点，但我们有时轻易地抱怨我们的朋友，为我们自己的错误辩护。

交到知心的朋友，就要以诚相对。不信任朋友则是最忌讳的事情，你的一次不信任会让你的朋友感到受了伤害，可能因此他再也不

会信任你，你为此付出的代价，事后你为此做出的种种挽回局面的努力都等于零，这样你也就永远失去了一个朋友。

交友要谨慎，对待朋友要真诚，这并不是一个互相矛盾的事，这需要你擦亮自己的眼睛，同时又要敞开自己的胸怀。只要你对值得结交的朋友信任，又彼此互爱互助，那么朋友将是你人生路上一笔取之不尽、用之不竭的财富。

不要义气用事

凡事都要有个度，朋友之间的义气也一样，过分的强调就会适得其反，最终的结果往往会害人害己。

江湖义气是古代侠士们引以为荣的做人准则，随着社会的进步，人们的行事原则都要以法律为准，如果还抱着江湖义气不放，就只能做回几百年以前的古人了。

第62节：第六章 交友禁忌(3)

通常情况下，朋友之间互相帮助并没有什么不可以，但如果其中掺入“义气”两字，就会发生危险。有的人面对问题时，可以清醒、理智地去对待，那么当互帮互助和原则问题发生冲突时，他就能以遵守法律为重；相反如果一味以义气为重，那就可能冒犯法律而尊重义气，到头来是害了自己。这样的例子举不胜举。

三个年轻人是从小玩到大的好朋友，其中一个人提出想让他们到下塘帮忙办件事，因为那人前些日子与某家饭店的老板发生冲突，事后越想越不服气，于是想出一口恶气。讲哥们义气的年轻人当即应允下来，去下塘砸那家饭店，替兄弟出口气。于是第二天，这三个年轻人各持一把铁锤突然冲进那家饭店内，将饭店砸烂后快速钻进停放在不远处的一辆红色轿车内逃离。总将兄弟义气挂在嘴边的三个年轻人，最终因为替朋友施行报复，而被快速出击的警方擒获。他们因为义气用事儿付出了惨重的代价，迎接他们的将是牢狱的生活。

还有一个例子。

一个老实的农民，平时安分守己，但却因为讲哥们儿义气，将儿时同学偷盗来的赃款藏在了自己的被褥下。他以为能帮就帮朋友一把，对自己也没有害处，谁知竟稀里糊涂地变成了窝藏犯，结果可想而知。

司马迁说，人情莫不念父母、顾妻子。人在很多时候都会自然而然地因情感的砝码将公正的天平偏向自己更在意更关心的人，就像俗话所说的“胳膊肘哪能朝外拐”。一个年轻的女职员在她本该拥有幸福家庭、拥有灿烂前途之时却因贪污公款被投入监狱，当人们问她为什么要做这种傻事时，她的回答只有三个字:“为了爱。”有时“爱”也是一种义气的体现。人们所犯的错误，小到考试时帮助作弊，大到杀人放火，有的只是一时的情不自禁，美好的情感却真的成了佛家所说的“情劫”。

要把义气之害减到最低程度，首要的任务是要学法，把法律牢牢地记在心头。当你冲动的时候，它会及时浇水灭火，让你害怕，让你去清醒、理智地面对问题。

我们为人处世的原则有两条，一是以做好事为标准，二是以处好人为标准。有人把前者作为最终目标，而有人却以后者为目标。如果以后者为目标，那么他的一切将以讨好别人为出发点，以情面为准则，这种人是肯定做不了好事的。光凭义气行事的人就是以处好人作为他毕生的目标，似乎一辈子有许多哥儿们朋友夸他够义气，他就会心满意足了。这是很不足取的心态。

对朋友的过错勿耿耿于怀

“人情反复，世路崎岖。行去不远，需知退一步之法；行得去远，务加让三分之功。”以宽厚之心对待朋友。此话是朋友相处的至理名言。

人非圣贤，孰能无过，每个人都有犯错误的时候，朋友也不例外。当朋友损害了你的利益时，应该以一颗宽容之心对待他，这样，你自己的心灵不但能得到解脱，同时你的宽容也能拯救朋友堕落的灵魂。

迪斯由于好友鲁克在自己的公司电脑上做了手脚，使他损失了几十万美元，心中一直愤愤不平，尽管迪斯委托律师将鲁克送进了牢房，但他还觉得不够。出狱后，鲁克觉得对不起迪斯，几次打电话向迪斯道歉。迪斯一听是鲁克的声音，不容分说立刻将电话挂断。

迪斯的妻子知道后，数次劝他应该宽宏大量，何况鲁克是电脑专家，对他的生意很有帮助。迪斯经过深思，觉得妻子说的有道理，可是每次拿起电话来他心中就想起那几十万美元，又想起鲁克曾像只老鼠似的偷盗过那些钱，使他的生意差点垮掉，于是又放下电话，长叹一口气。

一个多月过去了，迪斯总是处于这种矛盾中，一会儿觉得应该原谅鲁克，毕竟他是个电脑专家，曾经帮助过自己；一会儿又想，难道

你要原谅伤害过你的人吗?不，不行。直到一位心理医生告诉他：“你形成了一种心理障碍，这种障碍不仅会妨碍你与鲁克的关系，也会妨碍你与他人的交往，你必须积极地清除它。”

迪斯终于鼓起勇气，给鲁克打了一个电话，告诉鲁克明天可以到办公室见他。第二天，他们谈得很顺利，迪斯还决定再次聘请鲁克到公司工作，他对鲁克说：“我相信你不会再辜负我。”

后来，鲁克对迪斯的公司尽心尽责，使公司的生意越来越红火，而他和迪斯的友谊也越来越牢固，俩人成了真心的知己。若朋友未能满足自己的需求，或有什么过错做了对不起自己的事情，切不可怀恨在心。因为怨恨不仅会加深朋友间的误会，影响友情，而且还会扰乱正常的思维，引起急躁情绪。凡事要换个角度想想，这样或许能够理解朋友的所作所为，《菜根谭》中有句话：“径路窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。此是涉世的极乐法。”在道路狭窄之处，应该停下来让别人先行一步。只要心中常有这种想法，那么人生就会快乐安详。因此走不过的地方不妨退一步，让对方先过，就是宽阔的道路也要给别人三分便利。有礼也要让三分。

第63节：第六章 交友禁忌(4)

刘宽是我国汉朝时代的人，为人仁慈宽厚。在南阳当太守时，小吏、老百姓干了错事，他只是让差役用蒲鞭责打，表示羞辱。他的夫人为了试探他是否像人们所说的那样仁厚，便让婢女在他和下属集会办公的时候捧出肉汤，把肉汤泼在他的官服上，结果刘宽不仅没发脾气，反而问婢女："肉羹汤烫了你的手吗?"还有一次，有人曾经错认了他的驾车的牛，硬说这牛是他的，刘宽什么也没说，叫车夫把牛解下给那人，自己步行回家。后来，那人找到自己的牛，便把牛送给刘宽，并且向他赔礼道歉，刘宽反而安慰那人，并与那人成为了朋友。

刘宽宽宏的度量不仅避免了一场纷争，更让他交到了朋友。他感化了别人，赢得了人心，对待一般人是这样，对待朋友更是这样。原谅一个人有时候是使之再生，对其心灵会造成多莫大的震撼。宽容需要有一颗博大的心，它可以使自己最大限度地减少麻烦，不为一点小事斤斤计较。因此我们更不要把朋友之间的怨恨常记心头，这不仅带给对方心灵上折磨的同时也给自己带来了痛苦，使自己活在怨恨的影子里无法自拔。宽容地待人，是做人应该具有的品德。用我心换你心，始相知情深。心灵上的问题只有用心灵来解决，作为有良知的人在本质上还是向善的，以理解待人，以宽容待人，才是与人沟通的最好途径。

朋友妻前莫多嘴

千万不要干涉朋友的隐私。既然是隐私也就是不愿意让他人知道的一些小秘密，如果让他人知道就冒犯了朋友的忌讳，这样做的后果是严重的，因为朋友的心再宽，也不一定容得下揭自己隐私的"小"人。

有所保留的人生才是完美的人生，每个人都有自己的小秘密。在家庭生活中，夫妻之间也是如此。这些小秘密有些是可以告诉对方的，有些是不可以告诉对方的，有些是现在不可以告诉对方以后可以

告诉的，有些秘密是本单位同事知晓的，而自己的妻子或丈夫不知晓的。如果夫妻之间的这些秘密如果无损于家庭，无损于社会，那么，这些秘密则应得到尊重，允许其存在。

有些秘密不仅无损于家庭社会，还会因秘密的公开使家庭充满情趣，充满温馨。但是秘密的公开者必须是夫妻间的任何一方，而非他人。因此，对一熟悉其秘密的单位同事则应缄口不言，让秘密的公开权留给那个家庭里的丈夫或妻子，这才是最恰当也是最明智的做法。有许多男性由于朋友在妻子面前“告密”而遭遇了不愉快或不应该的埋怨。因此朋友妻前请勿多嘴。

小稽的妻子对小稽的经济卡得较严，平时小稽的身上常常是身无分文，如需用钱则要向妻子领取。在日常交往中，诸如同事之间的聚会等活动，小稽很少参加。前不久，单位发了50元奖金，小稽悄悄留下20元，只给了妻子30元。他满以为神不知鬼不觉，哪知他的朋友、单位同事张春把单位发50元奖金的事告诉了小稽的妻子，妻子一回到家便追查小稽的私房钱。为此，小俩口闹了很长时间的别扭。

李玉新婚不久，恰逢妻子25岁生日。在生日的前一天，李玉为妻子买了一块妻子十分喜爱的手表。他本想给妻子一个意外的惊喜，哪知朋友王帅知道了李玉为妻子买表的事，提前把李玉的秘密告诉了他的妻子。一个本具情趣的场面由王帅的告密化为乌有。

由上二例可以看出，在朋友妻前多嘴实在是一件有害无益的事。容易造成朋友家庭的不和。作为朋友，应该为对方的家庭和睦着想。有些话在朋友妻子面前说出能促进其家庭美满则讲，如朋友在单位受领导表扬，朋友的论文获奖，技术革新受到好评，科技攻关取得进展等不妨告诉其妻，让其妻有一种荣誉感和自豪感，从而对丈夫产生敬爱之情。

在朋友妻前以报喜不报丑为好，以说好不说坏为宜，该说则说，不该说少说为佳。在与朋友相处时，有时会因为二人关系密切，习惯成自然，对对方的忌讳满不在乎，结果往往使朋友陷入尴尬的境地，

有时候甚至会导致二人的友情破裂。因此作为朋友应当尊重朋友的个人隐私，替他们保守秘密，这样朋友也会更加地信任你。相反地，爱打朋友的小报告，不注重朋友的个人感受，时间长了，朋友也会对你产生戒备的心理，那么你们之间的友谊也就会变味了。

把握分寸，不要透支人情

正所谓人情冷暖，当你有别人的人情在手时，不要一味的乱用，好钢要用在刀刃上，除非形势所迫，不然就会适得其反。

第64节：第六章 交友禁忌(5)

至关重要的朋友关系要留在关键的时候再用。不要虚掷他们的善意，将彼此的关系浪费于一些无关紧要的事上。火药要保持干燥，以备你真正陷入危险之时使用。如果你以大易小，日后就没有什么可以剩下来。世上最为珍贵的，莫过于能够使你得到保护的情义和朋友。因此要善用这些情谊，不要透支它。

小巩接编某份杂志，由于杂志的财源并不丰裕，不仅人手少，稿费也不高。他不愿意因为稿费不高而降低杂志的水准，于是小巩开始运用人情向一些作家邀稿，这些作家和他都有些交情，但其中一位在写了数篇后坦白地对他说："我是以朋友的立场写稿，但你这样子做是在透支人情。"

人只要互相接触就会涉及到情分，这情分就是人情。有些人便喜欢用人情来办事，但人情是有限量的，好像银行存款一样，你存的越多，可领出来的钱就越多，存的越少，可领出来的就越少。若和别人只是泛泛之交，能让他帮的忙就很有限，因为他没有义务和责任帮你大忙，你也不可能一次又一次地要他帮忙。如果要求的多，那就是透支了。所以，一个人动用人情的次数，要尽量少，以免提早把人情存款取光。

当医生的王女士早在两年前曾因自己孩子转学一事曾求过教委的一个同学，而且也送了些人情钱，可对方没要。这下可好，在接下来的两年内，那位同学便多次带着亲友、朋友来医院找王女士帮忙，有些事根本不能办，像半价CT、婴儿性别鉴定、高价病房算低价等等，着实给王女士出了不少难题。还了人情的王女士，后来就想办法渐渐疏远了这位同学，再后来俩人就索性不再交往了。

可见，依靠人情办事是有一定限度的，透支了反而令人很尴尬。同样，人情储蓄也不能即存即支。如果你急于找后账，急于在这笔人

情账中得到回报，你就犯了人情世故的大忌。你就会在找这笔后账中既丢掉了人情，丢掉了面子，也丢掉了做人的本分和进退的分寸。

生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀一种优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的后果，也就是“帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入”，这是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了。永远记住：一种行为必然引起相对的反应行为。只要你有心，善于帮助别人，留意给人面子，多储蓄一些人情，你将会获得更大的帮助、更大的面子和更多的人情。但是动用人情比存款要讲究方法，千万不能过度。

人情一旦透支，你们之间的感情就会转淡，甚至对你避之唯恐不及，那么，有可能进一步发展的情分就此了断。因此尽量把人情用在刀刃上。先弄清你与对方的交情究竟有多少，人情究竟有多重，然后再掂量事情的份量，看看是否适宜找对方帮忙，千万不要没个轻重缓急。

要做好估算，动用人情的次数要尽量少，以免提早把人情存款用光，那样，也会“情到用时方恨少”。不要“剃头的担子一头热”，要想办法做些适度的回馈，让人家觉得你有“人情”。回馈有很多种，例如主动去帮对方、请吃饭、送礼物都可以。总之，不要把人家帮你忙当成应该的，有借有还，再借不难！

人本来都有健忘的毛病，所以就是对方曾欠你一些人情，你也不可抱着讨人情的心态去要求对方帮忙，因为这有可能引起对方的不快和反感。对一些斤斤计较的人要特别注意，你们纵然交情再深，也不可轻易找他帮忙，否则这人情债会就像在地下钱庄借钱那样，让你吃不消。

如果你动辄就求人帮你的忙，那么随着时间的推移，你就会慢慢变成了一个不受欢迎的人。当然也有主动帮你忙的人，但切勿认为这是天上掉下来的馅饼，你若无适度的回馈，这也是一种“透支”，而“透支”是需要付出一定代价的。忌一意孤行，拒绝别人的好意

你会失业、会颓废、会寂寞、会感觉力量单薄。你快乐时需要朋友分享，你成功时需要朋友的鲜花和掌声，你寂寞时需要朋友来沟通，你痛苦需要朋友来安慰……不要做一个孤独的人，你的身边不能缺少朋友，去帮助你的朋友，也接受朋友的帮助，那么你的人生就永远不会暗淡和无助。

给予比获得更令人感到幸福，因此让朋友知道你需要他们的帮助也很重要。正如你觉得帮朋友是一件快乐的事情一样。

第65节：第六章 交友禁忌(6)

有一次，王平要到另一个镇去采访，但她的汽车却坏了。她的朋友小琦自告奋勇，愿意开车将近100公里送她去。可是王平却不想麻烦她，便拒绝了。

王平挂上电话时，从小琦的声音中感觉到她似乎十分失望。从那时起，她们的友谊冷淡了下来。直到有一天，王平打电话给她，说："我要去度假，但不知如何处置我的猫。""让我来照顾它吧。"小琦热情地自愿帮忙。这一次，王平满怀感激地接受了她的好意。此后，她们的友谊加深了。

这个经验使王平体会到了"如果你想某个人成为你的朋友，请他帮你一个忙"这句话的真正含义。这是一个竞争激烈的世界，人们往往只想到自己的重要，而不会想到别人。我们应该尽力摆脱这种情况，并且多多替别人设想，那你将成为一个受人尊敬的朋友。许多人喜欢向别人"训话"，他们发表"演说"，别人只能洗耳恭听。千万不可如此对待朋友，你要和他交谈。在良好沟通的基础上请求对方帮一个忙，不但能使对方觉得自己重要，而且也能使你赢得友谊与合作。

汤姆曾经运用这项原则，把一个刻薄的敌人变成了他一生的朋友。那时，汤姆凭着自己的年轻才干，不但建立了一个小印刷厂，还当选为费城市议会的文书办事员。可是，他的能干却招致了议会中另一位同样有钱又有能干的议员的敌视。这位议员不但不喜欢汤姆，还公开斥责他。汤姆觉得这样的一种情形非常不利于自己的发展，他决定使对方喜欢自己。他听说对方图书室里存有一本非常稀奇而特殊的书，就写给他一封短信，表示自己非常希望来阅读一下。这位议员马上叫人把那本书送了过来。过了大约一周，汤姆把那本书还给议员，并附上一封信，表示非常感谢。

以后在议会里相遇的时候，这位议员居然一反常态，跟汤姆打起了招呼，并且很有礼貌。自那以后，他随时都很乐意帮一帮汤姆。他

们二人自此成了很好的朋友，一直到他去世为止。一个小小的帮助，就帮汤姆化敌为有，可见求人帮助的力量多大阿。所以需要的时候，千万不要吝啬开口："你可以帮我吗……"这一句话，不仅解决了你的困难，同时很有可能结交了一个很好的朋友。

科技日新月异的今天，已经不存在任何领域中无所不通的全才，相反，团队精神变得更为重要，就像一个足球运动员，即使他是世界上最优秀的前锋，也不可能同时担当前锋、中锋和后卫，更不可能连守门员一块兼任，因此，团队是你成功的载体，只有团结协作才能表现你的优秀。所以，即使你是最优秀的，也不能拒绝朋友的帮助，因为那不仅会使你失去很多的朋友，更有可能把你变成孤家寡人，甚至一事无成。古人对此早有论断："独学而无友，则孤陋而寡闻"。所以，就算你是最优秀的，也要学会去接受他人的帮助，而不是独自品味孤独寂寞；就算你有成为领袖的潜质，也需要下级的扶持和帮助，因此学会接受他人，不要一意孤行，拒绝朋友的好意。

亲密并非无间，注意把握友谊的度

人际关系的密度并不是越高越好，"距离产生美"，不要时时刻刻把自己的透明度设置为百分之百。要懂得运用距离效应。

有节制有理智的交往才是正确的交友态度，朋友之间不能毫无顾忌。正如安全的地方，人的思想总是松弛的一样，在与好友交往时，你可能只注意到了你们亲密的关系在不断成长，每天在一起无话不谈。对外人你可以骄傲地说："我们之间没有秘密可言。"但是，毫无间隙的距离，往往会对你造成伤害。

有两只小刺猬，尽管躲在洞里，也尽量蜷缩着身子，因为天气实在太冷了，即使这样仍然被冻得瑟瑟发抖。就在它们感觉快要被冻僵的时候，其中的一只刺猬突然灵机一动，向另外一只建议道："我们靠紧一点，或许身上的热量会散发得慢一点。"另外一只也觉得有道理，于是，他们开始了尝试。但没想到的是，由于他们靠的太紧，他们身上的刺刺到对方了。

虽然第一次尝试失败了，但由于他们在被对方刺痛得同时，也确实感到了对方的温暖，所以他们没有气馁，又重新开始了第二次尝试。这一次，为了不伤害对方，它们开始小心翼翼地一点一点地靠近，最后，它们成功了。它们终于找到了一个合适的距离。

有很多人遇到过这种情况，朋友的热情让你害怕甚至恐惧。朋友之间各自的家庭、工作和其他社会环境，都不尽相同。作为朋友，如果不考虑实际，以自我为中心，强求朋友经常在一块与你厮守，势必会给他带来困难。此外，人与人之间的差异是必然存在的，交往的次数愈是频繁，这种差异就愈是明显，经常形影不离会使这种差异在友谊上起到不应有的作用。因此，交友不要过往甚密，一则影响着双方的工作、学习和家庭，再则会影响感情的持久。交友应重在以心相交，来往有节。

第66节：第六章 交友禁忌(7)

好友亲密要有度，切不可自恃关系密切而无所顾忌。亲密过度，就可能发生质变，好比站得越高跌得越重，过密的关系一旦破裂，裂缝就会越来越大，好友势必会成冤家仇敌。而现实生活中，牢记这一点的人并不多，以密友相称的人为了证明一切，把当众指责、揭露看作一种证明的手段，往往导致友人的不满。“朋友的形象是你们共同的旗帜，不论关系多么亲密，请你不要砍伐它。”

不要拿爱情的标准来衡量友谊，你不要希望你的朋友像妻子一样对你忠贞不二，爱情是越专一就越甜蜜，友谊则不一样，我们生活在大千世界里，世界上的路不会只有一条，友谊本来就是很多人的事，朋友多了苦恼会少，朋友少了苦恼会多。你应该看到这一点。你是这样，你的朋友也是这样。

健全的和不健全的友谊之间有一条细微的几乎模糊不清的界限。有些人与朋友的关系恶化、令人失望或极其令人不满，他们往往无法区分健全的和非健全的友谊。过分的依赖会损害你和朋友的关系，而且是双方的。朋友并非父母，他们没有指导和保护你的义务，他们能给你支持，但不可能包办代替，你必须清楚，他们只不过是朋友而已。如果你自己不能断然决定，缺乏主见，就会使你受到朋友正确或错误的意见的影响。为此，你应该立刻决定，摆脱对朋友的依赖。

想要控制朋友的想法是愚蠢的。有的朋友，他们不可抗拒，盛气凌人，在与朋友的交往中，总喜欢指手划脚，不管朋友的想法如何，都要求朋友按照自己的意愿去做。这种做法无异为友谊的发展埋下了不祥之笔。如果你想对朋友说“你应该”、“你不应该”、“你最好”、“你必须”之类的话，那么你无疑是想控制朋友的生活，这种做法，会使朋友感到很不愉快。如果你是被控制的，不要认为有人为你操心一切是再好不过的了。控制你的朋友不是知心的朋友。谁都不希望被任何人统治，每个人都希望平等地交往。

亲密的友谊，是在理解和赞扬声中不断成长的，不应该是粗鲁的、庸俗的。该拒绝时不要迟疑。当然，帮助朋友是应该的，尤其是主动地和心甘情愿地帮助需要你的朋友。但是，如果你是被某种心理上的压力所迫，对一切都点头答应，这实际上是在屈服于另一种性质的某些动机，那会失去自己做人的原则和方向。

不要怀着过度的功利心交往

王尔德曾说过：世人都疏远了我，而他仍在我身边，这样的人就是我真正的朋友。

俗话说，三十年河东，三十年河西。人们自然喜欢结交现在看来就很有价值的朋友，但是，谁都不会知道明天的命运会怎样。我们为人处世，还需要长远眼光。今天的付出，往往到明天就会获得收获，凡事都要用平常心去面对。

彼特是美国一个律师事务所的律师，因一念之差，投资的股票几乎尽亏，在走投无路的时候他收到一封信。信是一家公司总裁写的：愿意将公司30％的股权转让给他，并聘他为公司和其他两家分公司的终身法人代理。他不敢相信自己的眼睛。

他找上门去，总裁是个40开外的波兰裔中年人。“还记得我吗?”总裁问。彼特摇摇头。总裁微微一笑，从硕大的办公桌的抽屉里拿出一张皱巴巴的5块钱汇票，上面夹着的名片印着彼特律师的地址、电话。

彼特后来才想起这么一桩事情。原来10年前，那位总裁在移民局排队办工卡，排到他时，移民局已经快关门了。当时，他还少5美元申请费。如果那天拿不到工卡，雇主就会另雇他人了。正在他发愁的时候，是彼特从身后递了5美元上来，他们还彼此交换了名片。

后来那位总裁有钱之后，第一件事就想把这张汇票寄出，但是一直没有这样做。因为他单枪匹马来美国闯天下，经历了许多冷遇和磨难。这5块钱改变了他人生的态度，也改变了他的命运。因此它没有随随便便就寄出这张5块钱的汇票，因为这5块钱不再是金钱可以衡量的了。

故事中的彼特以5块钱买的原始股票，得到了丰厚的回报。所谓“投之以木瓜，报之以桃李”，当朋友有困难，或是因为某些特殊情况而暂不得势时，我们不要用过度的功利心去交往，应以平和的心去面对，也许我们获得的不仅仅是友谊。

赵迪曾任某公司总经理，每年年底，礼物、贺卡就像雪片一般飞来。可是当赵迪退休之后，所收的礼物只有一两件，贺年卡一张也没有收到。以往访客往来不绝，而今年却寥寥无几。

第67节：第六章 交友禁忌(8)

正在他备感寂寞的时候，以前的一位下属带着礼物来看他。在任职期间，赵迪并不很重视这位职员，这个人的来访，不觉使他感动得热泪盈眶。

过了两三年后，赵迪被原来公司聘为顾问，他很自然地就重用提拔这位职员。因为这个职员能在没有利益关系的情况下，登门拜访，因此给赵迪心中留下了很深刻的印象。

在失意的时候还相互扶持的朋友，才是真正的朋友。一个人失势时，经常会遭到众人的漠视，原来与他交往密切的人都离他而去，如果此时你伸出援助之手，与之交往，他就会心存感激，铭记一辈子。对失势的人说一句暖心的话，就像对一个将倒的人轻轻扶一把，可以让他得到支持和宽慰。

人们都有一些习惯，喜欢往一些优秀出色的人身边靠拢。好像能与事业有成的人缔结关系，便可以巧妙地利用对方那股气势。然而在这种情况下交上的朋友，通常无法培育出可靠的人际关系。由于万事顺利、春风得意的人，人人都想与其结识，都想与其交上朋友，一方面他也顾不过来，另一方面他也不愿与巴结他的人成为真正的朋友。

但是，如果与那些暂时不得势的人交往，并成为好朋友，那就完全不同了，就像买股票一样，买了最有价值的原始股，就像向“冷庙”烧香的道理一样。一般人烧香都选香火鼎盛的庙，是认为这种庙比较灵验，可以庇护自己各方面顺利如意。而越是香火鼎盛的庙，越是吸引香客。其实，人趋炎附势的行为和烧香的行为是一样的，总是向当权的人、当红的人靠拢，同道的当然奉承巴结，不同道的也要想尽办法拉上一点关系，就像人们走遍千山万水也要到某个名寺烧一炷香一样。

人世变化无常，人们不可能一帆风顺，挫折、失势是难免的。当人们落难的时候，正是对周围的人，特别是对朋友的考验。困难时离

你而去的人可能从此成为路人，同情、帮助你渡过难关的人，可能让人铭记一辈子。所谓莫逆之交、患难朋友，往往就是在困难时期产生的，这时形成的友谊是最有价值、最令人珍视的。

过度投资会让友谊变了味

古人云：君子之交淡如水。过度的物质投资会让友情变了质。有时会让人觉得那是种同情而非友情。因此，人际交往中一定要把握好物质投资的界限，切莫让友谊变了味。

人与人之间的交往要留有一定的界限，不要“过度投资”，好事几乎都被做尽了，也会给你带来意想不到的结果。对一个有劳动能力、理智健全的人来说，独立、付出都是内部的需要。人际关系中如果不能相互满足某种需要，那么这种关系维持起来就比较困难。在卡耐基成功人际交往思想中，很重要的就是要遵循心理交往中的功利原则——这一原则是建立在人的各种需要(包括精神的、物质的内容)的基础上，即人际交往是满足人们需要的活动。心理学家霍曼斯也提出人与人之间的交往本质上是一种社会交换，这种交换同市场上的商品交换所遵循的原则是一样的，即人们都希望在交往中得到的不少于所付出的。其实不止是得到的不能少于付出的，如果得到的大于付出的，也会令人们心理失去平衡。

朋友之间物质上的交往是不可避免的，很多人害怕朋友送礼时的笑脸，尤其是重礼，因为那将意味着同情或者是深厚友情的暗示。如果礼物带给朋友的是自卑、压抑或无法回报的沉重，那么友谊就应该采取“君子之交淡如水”的态度。

小崔是一个在校的大学生，家里非常富裕，花起钱来也总是大手大脚。她对人很热情，尤其是跟同学交往花钱这方面非常的大方。可是越是这样，同学们与她的距离反而越来越远。原来小崔喜欢把自己买回来又不喜欢的新衣服送给别人，每次都说：“这是新的，我都没穿过，就是不喜欢了，这衣服买的时候可贵了呢”，你不要吧，她会说你瞧不起她，要了吧，三四百元的东西得欠多大的人情呀。这个人情还

不回去，自己会觉得欠她点什么，还了吧，对于一个在校生来说是无法承受的。因此同学们都惧怕与小崔过近的交往。

人际交往要有所保留，初入社交圈中的人常犯的一个错误就是“好事一次做尽”，以为自己全心全意为对方做事会使关系融洽、密切。事实上并非如此。因为人不能一味接受别人的付出，否则心理会感到不平衡。“滴水之恩，涌泉相报”，这也是为了使关系平衡的一种做法。如果好事一次做尽，使人感到无法回报或没有机会回报的时候，愧疚感就会让受惠的一方选择疏远。留有余地，好事不应一次做尽，这是平衡人际关系的重要准则。

第68节：第六章 交友禁忌(9)

我们做事时应当适当地保持距离，留有余地，因为彼此心灵都需要一点空间。如果你想帮助别人，而且想和别人维持长久的关系，那么不妨适当地给别人一个机会，让别人有所回报，不至于因为内心的压力而疏远了双方的关系。让彼此自由畅快地呼吸，给对方喘息的机会，才不会让对方的心灵窒息。

给人好处切莫自居

给人好处切莫自居，不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担。这样会给朋友的心理造成一种压力，两个人的关系也会因此而产生变质的可能。

朋友之间就应该互相帮助。当对方有困难时，主动地伸出援助之手，会使对方备感温暖。而有时候恰如其分地请求对方帮助，还会加深朋友之间的友情。人的性格各不相同，有宽容的，有吝啬的，有豪爽的，有狭隘的，但是，对于给别人一种小惠，却人人都很乐意；而对于那些自称不愿求人的朋友，却是人人都不喜爱的。

有的人有很强的虚荣心。为朋友做了事，送了人情，等到大功告成，他便不知道自己姓什么了。把简单的说成复杂的，小事说成大事，生怕人家忘了。没有朋友会因为你不说，就会忘记你送的人情，多说反倒无益。人家可能尽快地还你一个人情，之后便敬而远之，即使你再有能耐，朋友亦会另请高明。所以，做足了人情，给足了面子，但不要夸大其辞，最好不夸功，甚至不认账，当然不认账，只是你不认，并不等于朋友不清楚。因为谁都不想一辈子欠别人的人情。但愿意帮助别人的良好初衷，有时并不能带来良好的结果。人情世故的微妙有时候很耐人寻味。有这样一则故事，具有很好的启发作用。

在一个大雪纷飞的冬天，一个贫穷的农夫向村里的首富借钱。恰好那天首富兴致很高，便爽快地答应借给他银子，末了还大方地说：

拿去开销吧，不用还了！农夫接过钱，小心翼翼地包好，就匆匆往家里赶。首富冲他的背影又喊了一遍：不用还了!

第二天大清早，首富打开院门，发现自家院内的积雪已被人扫过，连屋瓦也扫得干干净净。他让人在村里打听后，得知这事是农夫干的。这时首富明白了：给别人一份施舍，只能将别人变成乞丐。于是他前去让农夫写了一份借契。

事实上农夫是在用扫雪的行动来维护自己的尊严，而首富向他讨债极大地成全了他的尊严。在首富眼里，世上无乞丐；在农夫心中，自己更不是乞丐。如果把“施恩”变成了“施舍”，一字之差，高低立见，效果却大大的不同。生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀一种优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的效果，这就是费力不讨好的表现。帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入，正是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了。

帮忙时的行为方式是最值得注意的，不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担，应该做得自自然然，也许在当时对方无法强烈的感受到，但是日子越久越体会出你对他的关心，能够做到这一步是最理想的。当你帮忙时要高高兴兴，不可以心不甘、情不愿的。如果对方也是一个能为别人考虑的人，你为他帮忙的种种好处，绝不会像射出去的子弹似的一去不回，他一定会用别的方式来回报你。对于这种知恩图报的人，应该经常给他些帮助。

总之，人际往来，帮忙是互相的，切不可像做生意一样赤裸裸的，把每件事摆放得清清楚楚。忽视了感情的交流，会让人兴味索然，彼此的交情也维持不了多长时间。有人为朋友做了事，送了人情，便时时挂在嘴边，生怕人家忘了。这样反而会破坏了前面积下的人情。记住，没有人会因为你不说，而忘记你送的人情，多说反倒无益。

没有尊重就没有友谊

卡耐基曾经说过：“你见到的每个人都觉得自己在某个方面比你高明，因此通向他心灵的可靠途径就是用微妙的方式让他感到你承认它是重要的，而且要诚心诚意的尊重他。”

在人们的交往中，自己待人的态度往往决定于别人对我们的态度，就像一个人站在镜子前，你笑时，镜子里的人也笑；你皱眉，镜子里的人也皱眉；你对着镜子大喊大叫，镜子里的人也冲你大喊大叫。所以，我们要获取他人的好感和尊重，首先必须尊重他人。任何人的心底都有获得尊重的渴望，受到尊重的人会变得宽容、友好、容易沟通。

第69节：第六章 交友禁忌(10)

一个小孩在学校交不到一个朋友，他不懂得朋友要友好团结，对待同学总是缺少礼貌，不尊重他人。但他自己却没有感觉到，聪明的老师为了矫正他这个缺点，把他领到一个山谷中，对这周围的群山喊："你好，你好。"山谷回应："你好，你好。"老师又领着小孩喊："我爱你，我爱你。"不用说，山谷也跟着喊道："我爱你，我爱你。"小孩惊奇地问老师这是为什么，老师告诉他："朝天空吐唾沫的人，唾沫也会落在他的脸上；尊敬别人的人，别人也会尊敬他。因此，不管是时常见面，还是远隔千里，都要处处尊敬别人。"小孩懵懵懂懂地明白了这个道理。

要做到尊重他人，首先必须平等地对待每一个人。心理学研究表明，人都有友爱和受尊敬的欲望，并且交友和受尊重的希望都非常强烈。人们渴望自立，成为家庭和社会中真正的一员，平等地同他人进行沟通。如果你能以平等的姿态与人沟通，对方会觉得受到尊重，而对你产生好感；相反地，如果你自觉高人一等、居高临下、盛气凌人地与人沟通，对方会感到自尊受到了伤害而拒绝与你交往。

我们都很清楚自己想从朋友那里获得什么。可是从未考虑过自己是个什么样的朋友。你知道应该怎样来提问自己，问题都是明摆着的，你是否体谅别人，你是否肯听别人的话，你是不是个好朋友等等。然而，更重要的是，你是不是尊重朋友。

要想尊重别人就得从自己做起，只有懂得自爱的人才会懂得如何去尊重他人。但是自爱并不是说一见镜子就照，也不是自我吹嘘。自爱是说要爱自己，要了解自己，甚至连自己所谓的"缺陷"也要爱。因此它常常是自尊的另一种解释。人们可能有感到自豪的时候，也许人们自爱是因为人们生活得充实、愉快和热爱生活。归根结底，人们自爱是因为他们活在这个世上，如此而已。人不自爱往往可以从他交朋友的情况反映出来。他很可能结识那种对自己有同样看法的人，接着

就出现连锁反应，不以诚相待，相互背后说坏话，相互确认自己是失败者，信任和爱的观念对他们毫无作用，更不要谈尊重了，这些共性把他们连在一起。

尊重在自尊自爱的基础上才能诞生。如果你很自卑，也不必责备自己。只要你愿意上进，愿意了解自己，这种情况最终是可以改变，甚至变好的。人们绝对不是要等到提高了自尊心之后才交朋友。这样他们也许得永远等下去!理解友谊，结交那些能反映自己长处的朋友，就能增强自爱。然后这种自爱又给予我们向朋友表达爱的勇气。这是无限的循环往复运动，就像海浪冲上海岸又退回大海一样。有了自尊自爱，也就懂得了尊重朋友，尤其是在你们出现意见分歧时。友情的价值就在于互相尊重对方，在于互不伤害各自的独创性。没有尊重就没有友谊，犹如没有基石不可能筑起大厦一样。

第70节：第七章 日常禁忌(1)

第七章日 常 禁 忌

社交场合要求每个人都要遵循一些必须的礼俗，举止得体、行为规范、谈吐大方，是实现人气指数的法宝。礼仪比智慧和学识更为重要，无“礼”寸步难行，有“礼”走遍天下。摈弃那些不规范的行为举止，做一个有品位的现代人。送礼切勿盲目而行

送礼要讲究一定的方法，因为要送得双方皆高兴可不容易。传统的、宗教的、人情的都要小心,有时候你一份辛辛苦苦寻觅的礼物，却因为触犯他的禁忌，而让对方不悦甚至生气，那岂不冤枉！因此送礼应该讲究一些方法，才不至于发生费力不讨好的事情。

礼轻情谊重，不要送贵重的东西送给不熟悉的朋友，对方会觉得还不了这个人情，甚至怀疑你别有所图。对交情不够深的朋友，最好不要送一些有暗示性的礼物，如贴身衣物、领带。前者，适用于亲密关系的朋友；后者则会让人误以为你对他有男女方面的用意，以后见面它会感到很尴尬。送给公务员朋友、老师的礼，最好不要太贵重，或者，送礼时最好直接送到对方居所，不要在工作场所赠礼，以免有“贿赂他人”之嫌。切莫送一些会刺激别人感受或禁忌的东西。例如钟或伞，老一辈的长者就不太喜欢。

有一天小刘去一位退休多年的老教授家做客，但是不知道买些什么礼物才恰当，送些吃的吧，显得太寒酸，其他的一些小玩意儿又拿不出手。正在发愁的时候，他突然看见一家钟表店里有一座非常古典的钟表，钟表上的雕刻很是精细，是一些古代人物和田园风景，生动的反应出一些历史画面，小刘心想，老教授是研究历史的，送这个古朴的东西他一定会喜欢。但是，他没有想到当老教授看到这件礼物的时候，脸色一下子沉了下来，而且接下来的谈话气氛也很紧张。弄得小刘一头雾水，不知哪里触犯了教授，后来才知道，“送钟”有“送终”的谐音。年纪大的人都很忌讳。

不过新一辈的人对于送“钟”、“伞”这类的忌讳不大。若真想避免这类不吉利的谐音字，可以在送礼时，向受礼者要一块钱，表示这份礼是他用一块钱“买”的，避去“送钟”、“送伞”的意思。送礼最不宜在公开场合赠送。有一次李涛知道他的老师生病了，下课后就买了礼物，在教室里送给老师，但是觉得老师接受得很勉强。后来明白，那种场合送礼很不适宜，送礼应该注意时间、地点。老师不收这礼吧，表示对学生不尊重；拿了吧，意味着老师暗示学生要向老师送礼。而且通常情况下，当众只给一群人中的某一个人赠礼是不合适的。因为受礼人会有受贿和受愚弄之感，而且会使没有受礼的人有受冷落和受轻视之感。只有礼轻情义重的特殊礼物，表达特殊情感的礼物，才适宜在大庭广众面前赠送。因为这时公众已变成你们真挚友情的见证人。

送礼切忌随便包装。送给他人的礼品，尤其是在正式场合送人的礼品，一般都应认真地进行包装。即用专门的纸张包裹礼品，或是把礼品装入特制的盒子、瓶子之内。包装礼品，既要量力而行，又要反对华而不实。进行包装时，要讲究材料、包封、图像以及捆扎、包裹的具体方式。赠送礼品不仅要慎重选择礼品，更需要考虑送礼的时机，也就是什么时候送礼。一般情况下集中在重大传统节日，如春节、元旦等，此外，交往对象遇到困难、挫折，身处逆境时，也可以赠送礼物以表示慰问或鼓励。送礼还需要注意场合，尤其是在商务活动中，如果是公司的同事退休，通常由部门或者公司提供统一的礼物，或者大家集资购买礼物，没有特殊的原因最好不单独赠送礼物，以免造成不便，引发尴尬。

做客别把主人“熬”着了

走亲访友的过程中得学会把握一定的度。切不可把拜访变成好心办坏事。朋友之间也需要经常走动，通过走动可以交流信息，相互帮助，进一步增进情谊。时间一长，不走动的朋友感情会淡化。但是朋友之间的走动也需要遵守一些礼仪。

走亲访友是人之常情。尤其是过节放假的时候，我们都有了些闲暇的时间可以去找老同学、老相识去好好地聊聊。但我们在做客的过程中得学会把握一定的度，别让这种感情的交流愿望变成别人的负担。

有一天，听得同事小丽诉苦说，她家来了一位叫人头疼的客人。这位仁兄在她家一坐就坐到了半夜，嘴里滔滔不绝地讲述着自己在单位遇到的诸多不如意，都已经很晚的时候也没有离开的打算，困得小丽呵欠不断。由于没有休息好，小丽第二天上班迟到了，连全勤奖都泡汤了。小丽说现在一看见他就害怕。那位客人自己倒是痛快了，却似乎全然不顾对方是否也感兴趣，根本没有发觉主人都疲倦得快睡着了。

“沉屁股”这个词不知道你听说没听说过，这个词语形象地刻画出了一些客人的“韧劲儿”，这种客人去别人家做客一坐就是几个小时，就跟屁股沉轻易挪不动似的。同时，在这个词语中也反映出了作为拜访对象的主人的无奈。因为，但凡主动登门拜访，特别是在春节这样的好日子里来拜年的客人都是出于好意，都是冲着叙叙友谊、交流感情、寻求教益或是道声“新春吉祥”来的。做主人的自然是不能够怠慢这些朋友、街坊或者表亲之类的客人的，端茶倒水、奉上烟酒糖茶都是少不了的，有时候，还得热情地张罗一桌子好菜来款待客人。除此之外，陪着客人说话谈心，聊一些平日里没时间说的“典故”也是主人们无可推脱的重要任务。

小翠就是一个典型的“沉屁股”。她有个习惯，每回去别人家都出其不意，让人没有准备。有一天她呆着无聊就去同学家，到那儿的时候，正赶上小雨打算去奶奶家，看她来了，小雨也不能怠慢，就只好陪她。谁知小翠一呆就是一整天，不仅聊一些无聊的问题，还把她家弄得乱七八糟，瓜子嗑了一地，还把着电视不放。这一天下来弄得小雨筋疲力尽。

主人对客人如此周到的招呼，客人自然也应该能够心疼一下主人，正所谓“俩好并一好”。与客人聊天，半个小时或者是喝完了一两杯茶后，就应该张罗着回家了。的确，过春节是放假了，大家都有几天空闲的时间，但谁家都有自己的事儿，谁都想在闲暇时享受自己的私人空间。就算是人家有时间、也真诚地欢迎我们去做客，我们也应该注意把握火候，只要将诚挚的问候送到即可。千万不要把别人家当成是自己家，嗑着瓜子、看着电视自得其乐，或是干脆就把主人当成是自己发泄的对象，非要说得眼冒金星、夜幕沉沉，甚至把主人都熬着了才肯罢休，或者干脆摆出一副一醉方休的架势，在别人家的宴席上从中午喝到晚上。如此丝毫没有意识到对方的难处与不便的“屁股沉”的做客方式，对主人的耐心来说真是一种考验。

第71节：第七章 日常禁忌(2)

不要做不速之客。到朋友家拜访，一般要先打招呼，让对方有一个思想准备，如对方因事不能接待你，你不能冒冒失失地闯去，做不速之客。这样会打乱朋友的日常安排。拜访朋友时可以带去一些小礼物。东西不在贵贱，主要是心意，主人不会斤斤计较礼物的多少，而会感谢你的情意。所带礼物要根据被访家庭人口结构和你去访问的目的来定。比如此次拜访是为朋友父母祝寿的话就可以带些生日礼物，如此次是去朋友家作一般性拜访就可以带些水果、糖之类的东西。

选择合适的拜访时间。访友的时间一定考虑周到，一般应避免过早或过晚，要避开用餐时间，还要避开朋友的特殊时间，比如朋友家近日有产妇，有重病人，这时都不要去打扰。节假日去拜访朋友应尊重朋友家的一些规矩，要安排在朋友空闲时去拜访。一般人家过年都要团聚，都要到父母家走一走，拜个年，特别是春节期间，朋友之间的拜访宜安排在初一、初二之后。

尽管，春节做客要做多长时间才恰当并没有一个固定的标准可以参考，也没有哪把尺子可以衡量出来，但真要是熬得让主人家指着背影厌烦地说："这人的屁股可真沉。"那么咱们就真的是好心办坏事了，辛辛苦苦给人家送去的心意也就跟着"屁股沉"背黑锅了。

避免不经意间的小动作

有句话叫"细节论成败"，小动作是观察一个人细节的最好渠道，所以日常中的小动作是不可忽视的。

在工作和交际中，你是否受欢迎，不仅仅取决于你的性情、能力、外表，还取决于你的个人习惯。一些你忽视的小习惯、小动作可能会损坏你的美好形象，让人对你退避三舍，而你却还不知其因。

阿明是一个穿着比较随意的人，正因为如此，她赢得了办公室不少的人缘。每每阿明的出现，大家顿然觉得办公室沉闷的气氛一下子缓和了不少。为此，阿明感到很满足：嗯，自己混得还不错。

可是，阿明平时不经意间的“小动作”却成为她的致命伤。别看她衣着上随意，面容上可来不得半点“随意”。这不，趁着工作不忙，她又拿出她的宝贝镜子开始照上了，左掸掸脸蛋，右搔搔耳朵，总之，一天之中照个没完。其实，对于阿明的照镜子的小动作，经理早就看在眼里，只是暂时没发作罢了。可是阿明却不管这些，依旧“我行我素”。

事有不巧，这天，她们经理好像是生气了，但阿明不知道，依然故我，美哉、悠哉。突然，只听头上方霹雳响起：“你在干什么?不好好工作，这月奖金扣除!你马上到我办公室来一趟!”

当你和别人在一起的时候，尤其是公共场合，一定要注意自己不恰当的言行、举止，尤其是你不在意的经常性动作，比如事例中的照镜子，它虽然可更好地使你保持好形象，但也会带来不好的结果，遭遇领导时会令你很尴尬。所以不要在办公室摆弄你的“宝贝镜子”。

某些经常性的小动作，你也许不会在意，但是在别人的眼里，可是不容忽视的问题，透过这些小动作可以感觉到你这个人对细节的把握程度。不要当众打呵欠。当你和同事，朋友，或客户在一起谈话的时候，尤其是当别人在滔滔不绝地发表意见时，那时你也许感到疲倦了，你就可能按捺不住性子让自己打呵欠。但是打呵欠在社交场合中给人的印象是，表现出你不耐烦了，而不是你疲倦了。在与别人交谈时打呵欠会引起他人的不快，所以，一定要控制住自己，或者回转头打完呵欠之后再面对同事。

当众掏耳和挖鼻也是很多人改不掉的小毛病。有些手痒的人，只要他看见什么可以用，就会随手取来掏耳朵，尤其是在餐室，大家正在饮茶、吃东西的当儿，掏耳朵的小动作往往令旁观者恶心，这个小动作实在不雅，而且失礼，即使你想洗耳恭听，此时此地也不是时候，同样，用手指挖鼻孔也是非常失礼的动作。宴会席上，谁也免不了会有剔牙的小动作，既然这小动作不能避免，就得注意剔牙时不要露出牙齿，不要把碎屑乱吐，不然则是失礼的事情。假如你需要剔

牙，最好用左手掩住嘴，头略向侧偏，吐出碎屑时要用手接住。这样既不会失礼，自己也方便。

不要当众搔头皮。有些头皮屑多的人，在社交场合忍耐不住皮屑刺激的搔痒，而搔起头皮来。搔头皮必然使头皮屑随风纷飞，这不仅难看，而且令旁人大感不快。特别是在办公室中，或者较为严肃、庄重的场合，这种小动作是很难叫人谅解的。

第72节：第七章 日常禁忌(3)

抖动双腿也是一种很不雅观的行为。这种小动作多发生在坐着的时候，站立时较为少见，虽然无伤大雅，但由于双腿颤动不停，这也是失礼的，是不尊重对方的表现。同样，让跷起的腿儿钟摆似的打秋千也是相当难看的姿态。因此当众抖动双腿是不容忽视的问题。

打电话时，不要用“喂”来喊人。人们为了接通线路，故有“喂”一声，待互通声音以后，照例是“早安”或者是“你好”，然后再说下去。但是有些人，平时见到朋友也像接电话一样先来“喂”一声，这就有失礼貌了，应该以姓和称呼来招呼对方才对。

有些个人的癖好也是日常交际中不可取之处。留长指甲可能是一种癖好，但也有一些人却疏于修剪，而且也疏于清理指甲内的污垢，这就近于失礼了。当和对方握手、取烟、用筷，半月形的指甲污垢赫然在目，实在不雅之至!不能因小失大，不拘小节的小动作不可取。避免这些不必要的小动作，会对你的人际交往带来意想不到的帮助。

不可轻视的握手礼

握手这一瞬间，是人的一切的显现。通过握手时的举止行为，在一个侧面可以断定许多问题：双方关系远近、情感厚薄、个人文化修养、地位和工作精神，乃至于为人处事的方式与品性等。

握手是一种沟通思想、交流感情、增进友谊的重要方式，它也是日常交往中最常见常用的礼仪。和初次相见的人会面，见到久别重逢的亲朋好友及同事，向别人表示祝贺和友谊都要施握手礼。如何握手才算是有风度而又不失体统是很值得研究的问题。见面紧握手且用力摇几下之人，说明双方真诚且关系较好；轻轻一接触就分开之人，说明双方关系较浅，甚至根本就不了解，只是出于礼貌地应付一下，细心体会，里边确有文章。

当对方握手方式不当，你应该尽量减轻可能出现的身体上或心理上的不适，而且又不致使对方感到尴尬。若对方采用了过于用力的握

手方式，你可把手放松。这种自卫方法能让你的手从对方的手中滑出，使你的手呈一个角度，可减轻压力。若对方的手软弱无力，那就应使双方的拇指关节紧贴。在你伸出手而对方毫无反应时，可以把手放下，接着交谈，因为你的举止是正确的，问题出在对方，而不是你。此外，有时当你热情地伸出手去，而对方可能没注意到，这时，只要微笑地把手收回即可。只要对方不是有意为之，就不必太在意。

如果你用来握手的那只手正拿着东西，可以先放下东西或换一只手来拿。在一些很可能需要握手的场合，应该用左手拿东西，把皮包和笔记本放在左手或背在肩上，以空出右手。

过去，人们认为要等女士先有握手的表示，男士然后做出反应，现在的交际礼仪则不然，女性完全可以不受传统观念的束缚，主动地、毫不犹豫地去与别人握手，体现现代职业女性的大方和专业化。

握手的姿势不可随意，应当有所讲究。应该距离对方约一步左右，两足立正，上身微微前倾，面带微笑，伸出右手握住对方的右手。伸出的右手应四指并拢，拇指自然向上张开，紧握住对方的手，伸出手时稍带角度，双方虎口(大拇指与手掌连结的关节处)应互相接触。一旦接触，便应轻轻放下拇指，用其余四指包住对方的手掌。很多人以为自己早就开始这种方法，可在进行试验时却惊奇地发现这种握手的感觉大大不同于以往的握手。

与女士握手时间不宜过长，握住女士的手不放，是很不礼貌的。握手要坚定有力，但绝非要捏断别人的手。晃动两至三下即可，然后松开。上下摆晃三下就松开自己的手。握手时间应以3～5秒为好，如初次见面，时间不宜过长，以不超过3秒为宜。其他人的握手时间要根据与对方的关系来决定，如果是交情好的朋友，可以适当时间长一点，以示亲热；如果是初次见面，礼节性地握一下就可以了。

握手时不要东张西望、心不在焉、上下打量，也不要嘴叼香烟或一只手插在口袋里，尤其是对待女性。握手时双方的目光应热情友好

地注视对方，最好边握手边问候致意：“你好!”“见到你很高兴!”“欢迎您!”“恭喜您!”“辛苦啦!”“谢谢!非常感谢!”等等。

死握住别人的手不放是令人反感的。用力过大、左右摇晃、手心有汗、手过于冰冷、犹豫、不爽快等都是握手时应避免的。

当对方的地位比你高许多，而你又没有什么话要对他说，这种情况下，如果刻意上前与之握手并介绍自己，便显得别有用心或有巴结之嫌了。握手也讲究一定的顺序：一般讲究“尊者决定”，即由女士、长辈、已婚者、职位高者伸出手来之后，男士、晚辈、未婚者、职位低者方可伸出手去呼应。若一个人要与许多人握手，那么有礼貌的顺序是：先长辈后晚辈，先主人后客人，先上级后下级，先女士后男士。在多数场合，职位高的人应该先伸出手，若他(她)没有这样做，你就应先伸手。

第73节：第七章 日常禁忌(4)

握手还有以下需要我们注意的地方：

不要用脏手、湿手和凉手去和他人握手；

不要用左手与他人握手；

不要戴着手套和墨镜与他人握手；

不要左手插兜与他人握手；

不要跨过别人的手与他人握手；

不要在与一人握手的同时，眼神却看向另一个人；

不要软绵绵的一碰就算握手，这样很不礼貌；

不要在握手时，脸上的表情却冷冰冰的；

女士如果不伸手，千万不要去握女士的手；

和女士握手时，也要只有温柔，没有力量，要注意分寸；

要记住是握手，而不是握手指；

不要刚握完手就拿出手绢擦手。

乘坐交通工具的禁忌

礼仪是人类文明和社会进步的重要标志，这既是社会交往的重要内容，又是社会道德文化的外在表现形式，而且它更直接地反映着一个国家其国民的普遍素质。

安步当车的时代已经过去，人们出行时，需要乘坐各种交通工具，但无论是走也好，乘车也好，都应遵守一定的礼仪，切不可触犯禁忌。以下主要介绍一下乘坐公共汽车、小轿车、火车、飞机时应遵守的礼仪。

乘坐公共汽车时，不要蜂拥而上，挤作一团上车时，要自觉按先来后到的顺序依次上车。对老人、孕妇、病人、残疾人以及妇女、孩子，需要礼让并加以帮助。下车提前准备，如需他人让路，应有礼貌地先打一声招呼，或说“借光”、“劳驾”。上了公共汽车后，应将放到适当的位置，不要把它放在座位上或挡在过道上。不要在车上吃东

西。上车前未吃完的东西，应进行必要的处理。雨雪天上车后，应把雨伞、雨衣等雨具放入塑料袋中，或提前抖掉身上的雨水和雪花，以免弄湿其他人。对已经湿了的物品，应妥善处理。

乘坐轿车时，切不可不分清座次的尊卑，应该在适合的位置就座。一般来说，如果驾驶者是轿车的主人，座位的尊卑顺序是：前排座为上，后排座为下；右为尊，左为卑。由专职司机驾驶轿车时，通常讲究右尊左卑，座次是后排为上，前排为下。客观上讲，在轿车上最不安全的座位，是前排右座。最安全的座位，是后排左座，或是后排中座。因此，一般不应让女士、孩子与尊长坐在轿车的前排座。

不要在车上吸烟、或又吃又喝、乱扔垃圾、吐痰或擤鼻涕、脱鞋、脱袜、换衣服、用脚蹬踩座位，更不要将手或腿、脚伸出车窗外。不要与司机闲聊，更不要让司机听移动电话或看书刊。尊长、女士、来宾上车时，应为他们开门、关门。在开、关车门时，不要弄出声响，或用力过大，以免夹伤人。自己上下车、开关门时，要先看后行，以免疏忽大意，伤及他人。

乘坐火车时，不要拥挤，更不要从车窗上车，或是从车厢下穿行。应预先购票、排队检票、持票上车。按规定携带物品，并服从检查。乘坐车票上所指定的车次，按指定座位就坐。身边有空位时，则应主动请无位者就座。在卧铺车厢休息时，不宜袒露胸怀、撩衣撩裙。不要与恋人、配偶共享一张铺位。不要采用不雅的姿势。不要注视他人的睡相和睡前准备。在座席车上休息，不要东倒西歪，不要靠在他人身上，不要把脚跷到对面的座席之上。在卧铺车上休息，一定要管好孩子，不让孩子随地大小便、哭哭闹闹、到处乱跑；也不要让孩子乱动他人物品，或纠缠他人。

不要在餐车上大吃大喝，猜拳行令。用餐后，应立刻离开。在车厢用餐时，不要吃气味刺鼻的食物。吃剩的东西不要扔到过道上，或投出窗外。不要过多地堆放自己的食物在公共的茶几上。与邻近的乘客交谈，不要神吹乱侃，应注意分寸。当他人兴致不高或准备休息

时，应话到为止。当有人跟你交谈时，不要置之不理；与异性交谈，不要涉及个人情况。

乘坐飞机，最好掌握有关乘坐飞机的知识，以便提前做好准备，如选定航班、购买机票、准备行李等。为了节省时间、费用，选择航班时，最好选择直达目的地的航班，一般不要选择异地中转的航班，以免麻烦。购买机票时，必须出示居民身份证或其他有效证件，按规定还要填写《旅客订座单》。

不能违反民航的有关规定，旅客必须在机票上列明的航班规定离港前90分钟到达指定现场，办理登机手续。在航班规定离港前30分钟，登机手续将停止办理。除托运行李之外，需要办理的登机手续主要有交纳机场建设费、换取登机牌、接受安全检查等几项。乘客接受例行的安全检查时，要主动、自觉地进行合作。上飞机后，按照登机牌上指定的座位就座。坐好之后，腿、脚不要乱伸乱动，更不要伸向别人的座位下。

第74节：第七章 日常禁忌(5)

不可以取走阅读用的书刊、洗手间里的卫生纸、座位底下的救生衣、座位上方的氧气面罩。对机上的一切禁用之物、禁动之处，不可因好奇而乱摸乱动，不然，很有可能危及飞机上全体乘客的生命安全。在机上不准吸烟，不准用移动电话、激光唱机、手提电脑、调频收音机、电子游戏机以及电子玩具等有可能干扰无线电信号的物品，否则极有可能危害自己和他人的生命安全。在机上绝对不能乱扔、乱吐东西，不能当众更换衣服，更不能脱去鞋袜。如果因晕机呕吐，应及时使用专用的呕吐袋。正确地掌握乘坐的礼仪，会对你的出行带来很多的便利。

探望病人的禁忌

无“礼”寸步难行，有“礼”走遍天下。每个场合都要求每个人遵守一些必要的礼节。它是人类文明和进步的重要标志。

人食五谷杂粮，生病住院是不可避免的。家人、亲戚、朋友或同事如果生病住院，你免不了要去探望，给他们带去安慰和祝他们早日康复的意愿。探望病人的方式得当，会给病人增添战胜疾病的信心和精神上的安慰。反之，则会给病人增加不必要的心理痛楚。

探望病人时遵守基本的礼仪是必不可少的。探望病人之前，应当对病人所患的疾病和病情有所了解。如探望患传染病的病人，像传染性肝炎、伤寒、痢疾或流行性脑膜炎、流感、肺结核等呼吸道传染的病人时，要尽量避免接触病人的用具、衣服，更不要带小孩去医院。探望病人最好避开休息时间，以免干扰病人休息。目前，探病的礼品大致有鲜花、水果及食品之类的东西，其中，以水果和鲜花，尤其是鲜花为最佳。

进入病房看望病人，应遵守规章制度。要在医院允许的探视时间范围内，才能进入病房探望病人。否则，既破坏了医院正常的工作秩序，又影响了病人的治疗和休息。

切忌言行举止不当。由于特殊的心理状态，人在患病期间显得相当敏感。因此，探望病人时，如果言语不慎或举止不当，往往会给病人增加思想负担，甚至更大的精神压力。进房时要先敲门，让病人感到自己仍然受别人的尊重。看到病床周围的医疗器械或药品等，不要大惊小怪，那样会使病人增加一种无形的压力。见到病人要像平时一样握手(不宜握手的病除外)，亲昵的表示常能传达出言语不能表示的情感。尽快落座。站在床前会使病人产生紧迫感，因此要尽快找一把椅子挨着床边坐下。

探望病人时，最忌的是说些增加病人负担的话。应该尽量让病人减轻心理压力。探望重病人，一定要同家属、医生口径一致，不可轻易当病人的面泄露“天机”，以免影响治疗效果。说话时要看着病人的眼睛，不要东张西望，使病人感到你在真心实意地关注他。注意问话。不要问：“你怎么啦?”最好问：“今天感觉好多了吧?”不夸夸其谈。闲谈中始终让病人处于“主导”地位，有时可让病人多说几句。要有分寸地用乐观的话语鼓励病人。不可提及使病人不愉快或伤害病人自尊心的事情，因为病人需要的是安慰和鼓励。

不宜拖沓探望时间，一般以15分钟左右为宜。探望病人要选择合适的礼物。探望病人所带的礼品要根据对象和病情而定。选择探望病人的礼品，应更多地注重精神效应。如一本美丽的画册、一封充满情意的信，都能使病人享受到生活的乐趣，增强战胜疾病的信心。无需人照料的各种植物是送给住院病人的好礼物，不过，在送花草之前得先问明白，有些医院是不准给病人送花草的。病人康复回家后可以送些插花。

探望病人所带的礼品是有一定的讲究的，既然送礼就要送到心坎里，不要送一些病人忌讳或华而不实的东西。现将探望病人时不宜带去的禁忌礼品列举如下，仅供参考：

对于患肾炎的病人，不宜送含动物蛋白质的食物，如肉、鱼、蛋等。

对于患糖尿病的病人，不能送各种糖果、甜点心、水果、果子汁等含糖食品。

急性胰腺炎病人必须禁食，只靠静脉输液维持，所以探望时不能送任何食品；慢性胰腺炎病人，不宜送高脂食物，如鸡、鸭、肉类、奶油、蛋糕等。

对于患胃和十二指肠溃疡的病人，不宜送奶油蛋糕、桔子汁、杨梅露等食品。

对于患菌痢、肠炎的病人，不宜送香蕉、蜂蜜、奶油蛋糕、核桃等。

对于患胆囊炎、胆石症的病人，不宜送膀蹄、老母鸡、油炸和含油量较多的食品。

第75节：第七章 日常禁忌(6)

称呼不可随口而出

拿破仑?希尔有一句名言：“你怎样对待别人，别人也会怎样对待你。”所以，你想得到别人礼貌的对待，也有必要礼貌地对待别人。

在语言交际过程中，称呼是传递给对方的第一信息。不同的称呼反映了交际双方的角色身份、社会地位和亲疏程度的差异。不同的称呼常常能传递某种特殊的语力，它能直接传达你对他人的态度。你是友善的还是敌对的，是尊敬的还是轻慢的，是热情的还是冷漠的，都能从你的称呼以及相应的语气中表达出来。所以称呼不能随意出口，应当注意一些细节问题。

一忌误读。一般表现为念错被称呼者的姓名。有些姓氏是多音字，不知道的人很容易犯下错误，引起不必要的尴尬。比如“芮”、“查”、“盖”、“单”等，这些姓氏就极易弄错。要避免犯此错误，就一定要作好先期准备，必要时不耻下问，虚心请教。

二忌误会。是指对被称呼人的年纪、辈分、婚否以及与其他人的关系作出了错误判断。比如，将未婚妇女称为“夫人”，就属于误会，会让对方很不高兴。

三忌过时。比如在大多数场合，称“师傅”、“伙计”等都是不合宜的。称呼应该根据场合和人的职务本身而论。

四忌俗气。在正式交际场合，某些称呼不宜使用，如“兄弟”、“朋友”、“哥们儿”、“姐们儿”、“瓷器”、“死党”、“铁哥们儿”，等等。这些称呼让人感觉很浮夸，当然，在私下里某些轻松的场合是可以的。

五忌不敬。例如，以“拐子”、“秃子”、“麻杆儿”等绰号称呼人，有失尊重。

六忌侮辱。例如，以“三八”、“傻X”相称，极可能激怒对方，引起纠纷。这也间接的体现着个人素质的问题。

称呼朋友、熟人，应亲切、友好，才能不失敬意。对任何朋友、熟人，都可以人称代词“你”、“您”相称。以“您”称呼他人，是为了表示自己的恭敬之意。对长辈、平辈，可称其为“您”；对待晚辈，可称为“你”。对有身份的人或年纪大的人，应称“先生”。对文艺界、教育界人士以及有成就、有身份的人，称“老师”。对德高望重的人，称“公”或“老”。平辈的朋友、熟人，彼此之间可以直呼其姓名；长辈对晚辈也可以这样做，但晚辈对长辈却不能这样。为表示亲切，可免称其名，在被称呼者的姓前加上“老”、“大”或“小”字相称，如“老赵”、“小钱”等。

对关系极为亲密的同性的朋友、熟人，可不称其姓，直呼其名，但对异性一般不宜这样称呼，只有其家人或恋人才允许这样称呼。对于邻居、至交，可用令人感到信任、亲切的称呼，如“爷爷”、“奶奶”、“大爷”、“大妈”、“叔叔”、“阿姨”等类似血缘关系的称呼。也可以在这类称呼前加上姓氏，如：“毛爷爷”、“宋奶奶”、“曹叔叔”、“王阿姨”等。

工作场合的礼仪称呼是最值得注意的。主要有以下几种：一是职务性称呼，如“老板”、“经理”等。也可加上姓，称“王老板”、“李经理”。二是职称性称呼，直接以对方的职称相称，如“教授”、“主编”等，也可在前面冠以其姓，如“王教授”、“李主编”等。某些正式场合，也可在职称前冠上全名，以免与同姓者混淆。

称呼普通人也应注意一般的礼仪。对于普通人，一般以“先生”、“女士”、“小姐”、“夫人”、“太太”等相称。在非工作场合，也可称“大伯”、“大妈”、“大姐”、“大哥”等。对普通人，职务性和职称性称呼也同样适用。如“刘博士”、“李总工”、“王医生”等。

步行的禁忌

古人有言：“中国有礼仪之大，故称夏，有服章之美，故称华。”中国，素有礼仪之邦的美誉，中国人遵守礼仪亦是源远流长。

在公共场所步行时，需自尊自爱，以礼待人。走路是一项必不可少的一项行为，因此走路不但要遵守交通规则，还要有一些基本的礼仪要求应当遵守。

在公路上行走时，要自觉地走人行道，不要走行车道，还应自觉让出专用的盲道。无人行道时，应尽量选走路边。在道路上行走时，按惯例应自觉走在右侧一方，不可逆行左侧一方。

走路时切不可做一个失礼的莽汉。多人一起步行，尤其是与尊长、异性一起在较为正式的场合步行时，一定注意位置的具体排列应符合礼仪。多人并排行走时，其规则是：两人时，以右为尊，以内侧为尊；以左为卑，以外侧为卑。并行者多于3人时，以居中者为尊。多人单行行走时，以前为尊，以后为卑。所以，要尽量让尊长者或女性走中间和内则。

第76节：第七章 日常禁忌(7)

走路时忌多人携手并肩前行，那样会阻碍别人行走，而且还不利于交通安全，当走在狭窄的道路时，很容易被来往的车辆刮到。

在道路上行走时，不要行动太慢，应该保持一定的速度，以免阻挡身后的人，更不要在路上停留、休息，或与人长谈。

走路时不要吃零食，这样不仅吃相不雅，也不卫生，而且，还有可能给其他行人造成不便，妨碍他人。不要认为走路吸烟是一种帅气的行为，那样其实会令人望而生厌。

走路时不要随手乱丢废弃物，应将要废弃物品投入专用的垃圾箱。

走路时需要清嗓子、吐痰，应在旁边无人时，将痰吐在纸巾里包好，然后投入垃圾箱，不要将其咽下，更不能随地乱吐，也不能直接吐入垃圾箱。

恋人或夫妻一齐走路时，不应有勾肩搭背、搂搂抱抱等不雅举止，不能表现得过分亲密。因为这种行为极不自重，而且令旁人鄙视。

街头发生冲突时，切莫围观、起哄，应劝阻。对于陌生的异性，不要频频回首顾盼，更不能尾随其后进行骚扰。

对公共场所的各种设施、物品，要自觉爱护。不要攀折树木、采折花卉，践踏绿地、草坪或在墙壁上信手涂鸦、划痕。

对毫不相干的私人居所，不要贸然上前打扰，不要在别人家的门口、窗口、墙头偷偷观望，窥视他人的隐私。

走路时要遵守交通规则，过马路要走人行道、天桥或地下通道，要看红绿灯或听从交警指挥。不要乱闯红灯，翻越隔离栏，或在马路上随意穿行。

切忌冷面视人。熟人相遇，要问候，要用适当的方式与对方打个招呼。

有人问路时，应真诚相助，不要不理睬。向他人问路，事先要用尊称，事后要微笑致谢。

遇到老弱病残者，或盲人、孕妇、孩子有困难时，应主动上前帮助，不要歧视，更不要讥讽或呵斥。

通过狭窄的路段时，应请他人先行。在拥挤处不小心碰到别人，要立刻说“对不起”，对方应答以“没关系”。不要以粗鲁的态度予以回复，这是非常不礼貌的行为。

打电话的禁忌

电话，是现代生活中极其普遍的交往方式，就因为它较为普遍，才有许多礼仪环节要掌握。具体而言，在打电话时，要时间适宜、内容简练和表现文明。

电话是人与人沟通的桥梁。在你与他人沟通的时候应该注意一些细节，这既是为自己着想，也是为接电话的人着想。不要因为你的鲁莽而让对方感到不便，造成了他人的困惑。

小张是一个粗心大意的人，做事比较随意，想起什么就干什么，往往不顾及他人的感受。每次只要是有事，无论什么时间想打电话就打。有一天晚上，突然发现自己打算拿回家的文件不见了，也不管什么时候，拿起电话就问同事，睡眼朦胧的同事一头雾水，下班的时候都忙乎自己的那一摊，哪有功夫注意他的事情。挂掉电话一看都已经12点多了，弄得同事都没有睡好觉。

这个例子告诉我们，不要在他人的休息时间之内打电话，如，每日上午7点之前、晚上10点之后以及午休的时间；也不要在用餐之时打电话。给海外人士打电话，先要了解一下时差，否则，就可能会骚扰他人。打公务电话，不要占用他人的私人时间，尤其是节、假日时间。能避开对方的通话高峰时间、业务繁忙时间、生理厌倦时间，是打电话的最佳时机。

打电话之前忌没有做好充分准备，应该把对方的姓名、电话号码、通话要点等等通话内容列出一张“清单”。这样一来，通话时就可

照此办理，就避免了现说现想、缺少条理、丢三落四的问题发生。该方法简单易行，不仅为自己节省时间，还会给对方留下自己办事情干练、训练有素的良好印象。打电话应以简洁为佳，发话人应当尽可能言简意赅，自觉地、有意识地将每次通话的长度，限定在3分钟之内，尽量不要超过这一限定。

通话时，戒讲空话、说废话、说话吞吞吐吐，含糊不清，东拉西扯，无话找话和短话长说。讲话一定要务实，寒暄后，就直言主题，把要讲的话说完，就应果断地终止通话。按电话礼仪，你打电话给别人，也就由你终止通话。因此，不要话已讲完，依旧反复铺陈，再三絮叨。那样的话，会让人觉得你这个人做事拖拖拉拉的，而且缺少素养。

打电话不可以冒昧，要以礼待人。通话的过程中，自始至终，都应该做到待人以礼，尊重自己的通话对象。在通话之初，要向受话方首先恭恭敬敬地问一声："您好!"然后，再言其他。不要上来就"喂"对方，或开口便道自己的事情。在问候对方后，就要自报家门，以便让对方知道你是谁。通常，在电话里自报家门，有四种模式可以借鉴：一是报本人的全名；二是报本人所在的单位；三种是报本人所在的单位和全名；四是报本人所在的单位、全名和职务。其中，第一种用于私人交往中；后三种用于公务交往中；而最后一种最为正规。

第77节：第七章 日常禁忌(8)

电话需要通过总机接转时，要对总机话务员问一声好，还要说一声“谢谢”。另外，“请”、“麻烦”、“劳驾”之类的谦虚词，该用也一定要用。碰上要找的人不在，需要接听电话的人代找，或代为转告、留言时，态度同样要文明有礼。

通话时，电话忽然中断，或拨号时对方一再占线，要有耐心，不要骂骂咧咧，不要采用粗暴的举动拿电话机撒气，更不要不了了之，应等对方打来电话。最礼貌的方式是立即拨回，并说明通话中断是系统线路故障所致。打电话时，不要把话筒夹在脖子下，不要趴着、仰着、坐在桌角上，不要高架双腿在桌子上。拨号时，不要以笔代手，这样显得没有风度。不要用过高的嗓门通话，会让对方承受不起。标准的做法是：声音适中，话筒与嘴的距离保持3公分左右。

正所谓编筐编篓全在收口。终止通话放下话筒是最重要的环节，但却往往被人忽视，通话结束时，应等对方先挂掉电话，先挂电话时应轻放，不要用力一摔，会让对方怀疑是被冷落。掌握正确的电话礼仪，会避免一些不必要的失礼，让你的人际交往变得畅通无阻。

餐桌上的禁忌

餐饮礼仪问题可谓源远流长。据文献记载可知，至少在周代，饮食礼仪已形成一套相当完善的制度，特别是曾经任鲁国祭酒的孔子的称赞推崇而成为历朝历代表现大国之貌、礼仪之邦、文明之所的重要方面。

由于东西方的文化差异，东方与西方进餐的习惯也有所不同，中餐的礼节一般人都知道，在正式的西餐宴会上，规矩颇多，很多人就不一定全了解。随着中国经济的不断发展，与世界接轨的涉外活动不断增多，如果对此一无所知，难免会贻笑大方。

希特勒举行的一次宴会上，一位中国使节按照在国内进西餐的习惯，用餐巾去揩拭刀叉，殊不知这种做法极不礼貌，仿佛是责备刀叉

不干净。希特勒一见之下，立即命令侍者将全体客人的餐具一律重新换过，使那位中国使节窘迫难堪。

李鸿章出使德国时也出了类似的洋相。李鸿章应俾斯麦之邀前往赴宴，由于不懂西餐礼仪，他把一碗吃水果后洗手用的水端起来喝了。当时俾斯麦不了解中国虚实，为不使李鸿章丢丑，他也将洗手水一饮而尽，见此情形，其他文武百官只得忍笑奉陪。

随着东西方的经济与文化的不断交流，人民之间的交往愈益频繁，了解餐桌上的礼仪变成了十分必要的事情。尤其是参加西餐宴会更应该注意某些方面的禁忌。

用餐不能没有礼貌，即使很饿也不能过于心急，应等全体客人面前都上了菜，女主人示意后才开始用餐。餐巾应铺在膝上。如果餐巾较大，应双叠放在腿上。如果较小，可以全部打开。可用餐巾的一角擦去嘴上或手指上的油渍，但绝不可用餐巾揩拭餐具。

进餐时忌没有坐象。身体要坐正，不可过于向前倾斜，也不要把两臂横放在桌上，以免碰撞旁边的客人。使用刀叉时，应右手拿刀，左手拿叉。只用叉时，可用右手拿。使用刀时，不要将刀刃向外，更不要用刀送食物入口。如果把刀叉放在一起，表示用餐完毕。绝不要用叉子去叉面包。取面包应该用手去拿，然后放在旁边的小碟中或大盘的边沿上，取黄油应用黄油刀，而不要用个人的刀子。吃色拉时只能用叉子。应用右手拿叉，叉尖朝上。如果上色拉的同时也上了面包、饼干的话，可以用左手拿一小块面包或饼干，帮着把色拉推上叉子。

不要用水冲嘴里的食物。要喝水时，应把口中的食物先咽下去。吃鱼时可以用左手拿着面包，右手拿着刀子，把刺拨开。水果核也应先吐在手心里，再放入盘中。进餐时更不要将碗碟端起来。喝汤可以将盘子倾斜，然后用汤匙取食。喝茶或喝咖啡不要把汤匙放在杯子里。

吃饭咀嚼时不要发出响声，特别是喝汤，应该闭嘴。

在餐桌前擤鼻涕或打嗝是非常不雅的行为。如果打喷嚏或咳嗽，应向周围的人说对不起。要注意的是在饭桌上剔牙是很不礼貌的行为。如果有东西塞了牙非取出不可，应用餐巾将嘴遮住。进餐时，始终保持沉默是不礼貌的，应该同身旁的人有所交谈。但是在咀嚼食物时不要讲话。

在餐桌上，一般的食物都应用刀叉去取。只有芹菜、小萝卜、青果、水果、干点心、干果、糖果、炸土豆片、玉米、田鸡腿和面包等可以用手拿着吃。当侍者依次为客人上菜时，走到你的左边，才轮到你取菜。如果侍者站在你右边，就不要取，那是轮到你右边的客人取菜。

第78节：第七章 日常禁忌(9)

不能主动要求添菜，那是很不礼貌的行为。当女主人要为你添菜时，你可以将盘子连同放在上面的刀叉一起传递给她或者交给服务员。餐桌上的食物不是每样都可以随便吃的，如面包、黄油、果酱、泡菜、干果、糖果等，应待女主人提议方可取食。用餐毕，客人应等女主人从座位上站起后，再一起随着离席。男宾应帮助妇女把椅子归回原处。

礼仪是人际关系和谐发展的调节器，作为以吃为讲究的泱泱大国，餐桌礼仪更是不可忽视的问题。人们在交往时按礼仪规则去做，有助于加强人们之间的互相尊重，建立友好的合作关系，缓和和避免不必要的矛盾和冲突。

赴宴的禁忌

礼仪社交是一种才能，是一种创造，更是一种需要和期待。我们要充分利用社交的魅力，把它变成通向成功之途的魔力。

赴宴不能盲目而行，无论接到任何方式的邀请，都应尽快明确地表明自己是否应邀，以便主人掌握出席人数。宴请时间临近还未通知主人自己是否出席是不符合礼仪要求的。是否接受邀请的态度要明确，不能态度暧昧、语意含糊。否则，如果届时有人缺席，使席位空着，酒菜浪费，对主人是极不尊重的。接受邀请后要做好赴宴准备。

不论主人还是客人，穿着都不应过于随便。在出席比较正式的宴会前都应特别注意修饰自己的仪表，使其合乎宴请场合的礼仪要求。在国外出席宴会对来宾的着装有比较严格的要求，有时主人甚至将对客人着装的具体要求在请柬上专门注明。一般认为，穿T恤衫、牛仔裤、背心和西式短裤、宽松式上衣配健美裤等赴宴都是不妥当的。

赴宴时，既不可迟到也不可过于提前，应保证准时。到场太早容易为主人添麻烦，迟到却非常失礼，不仅会给主人带来不便，也会使其他宾客感到不悦。到达后，应先到休息室等候，在主人引导下与其

他宾客一起入席。如没有休息室，可直接进入宴会厅，但切忌提前到餐桌旁落座。

入席忌没有礼貌。当主人邀请宾客入席时，首先入席的应该是主人夫妇与主宾夫妇，依次为其他宾客及陪客人员。当长辈、女性入座时，晚辈、男性应走上前去将他们的座椅稍向后撤，待他们坐下时，轻轻将椅子向前推一点，待其坐稳后，离开。一般应从自己行进方向的左侧入座，在同桌的女士、长者、位高者落座后，与其他客人一同就座。双手不宜放在邻座的椅背或餐桌上，更不要用两肘撑在餐桌上。

入席后切忌在众目睽睽之下补妆或梳理头发，尤其是在进餐过程中宽衣解带，挽袖口、松领带是不礼貌的。用餐中主人与客人、客人与主人、客人与客人之间为了表示各自的热情和关爱，通常会彼此劝酒让菜，但停留在口头上即可，或用公筷，千万不要动不动就用自己的筷子为别人夹菜，这会在客观上造成自己餐具上的唾液与他人共享的事实，让被敬者勉为其难。

静食不语是不礼貌的。就餐期间，宾主都应轻松自由地彼此交谈，宴会不仅是为了吃，而且是一种重要的交往手段。交谈的对象要尽量广泛，从始至终只与一两位老相识说话，似乎对其他宾客无兴趣是失礼的。

取笑他人甚至发生争执等都会影响交谈气氛，是最为失礼的。交谈的内容应愉快、健康、有趣，挑剔餐馆的服务和菜饭的质量，明显地表示厌恶某一道菜，或谈论令人厌恶的动物或在感官上让人恶心的东西，以及自己和他人的疾病都是不不敢的。切不可挥舞着筷子、刀叉、一边咀嚼食物一边高谈阔论或唾沫四溅地说笑，这些都是不得体的。与人交谈时应放下手中餐具，暂停进食。

注意小节。在等待就餐时不能用筷子敲打任何餐具，席间临时离开餐桌时，不能把筷子插在饭碗中，而应将其放在桌子上、餐碟或筷架上。当主人宣布宴会开始并致辞后，方可食用，绝不可抢在主人之

前去吃。将餐巾摊放在膝盖上。中途退席时，可以把餐巾放在椅子上，而不应放在桌子上，进餐时餐巾可以用来擦嘴，而不应用其擦汗、擦眼镜、或擦拭餐具。

千万不要把自己随身带的纸从口袋中掏出来使用。有时餐厅只为客人准备了餐巾纸，用完后可以向服务员再要。在用餐时，绝不可狼吞虎咽，表现出一副贪婪相，品味时应细嚼慢咽。酒过三巡、菜过五味之后，如果见有人给自己夹菜或斟酒想拒绝，不应推回对方，要有礼貌地婉辞。在互相干杯时，要小心轻轻撞击，以既发出响声又不撞坏杯子为准。为别人斟酒，一定要斟满，但不要溢出。

第79节：第七章 日常禁忌(10)

不要讲那些有可能引起他人不快、恶化宴会气氛的话或故事；不要有用手指剔牙等引人不快的举动。如果临时因事需要提早道别，应向主人说明理由。宴会开始后向主人提出中途退席，不要忘记向主人表示歉意，更不要让主人感到难堪或不悦。

吃完饭马上离去是不礼貌的。主人应在门口为宾客送行。如果是家宴，主人应把宾客送到楼下握手道别。一般情况下，道别的顺序是男宾先向男主人道别，女宾先向女主人道别，然后再交叉道别。客人应向主人致谢，感谢主人的盛情款待，称赞主人的周到安排和精美菜肴。无论你参加的宴请多么乏味，道别时都不要向主人流露出厌倦或不悦，否则是失礼的。

舞会的禁忌

随着人们的生活和工作的节奏越来越快，作为社会中的人，不可能什么礼俗都懂，“临时抱佛脚”，“现蒸现卖”也是无奈和必须的事情。社交场合却要求每个人都要遵循一些必要的礼俗。

现代生活讲究高雅享受和情趣丰富的交际方式。出于社交的需要，你可能要参加一些舞会。舞会作为现代的一种社交活动的标志，其礼仪也非常的重要，需要引起我们的注意。

舞会上的形象礼仪是给人的第一印象，因此它是最重要的。参加舞会，必须注意自己的形象：男士的着装宜庄重整洁，举止大方；女士的着装宜明快典雅，不宜浓妆艳抹。非常邋遢、衣冠不整地出现在舞场，是会遭到他人的蔑视的。

男士参加正式舞会应该穿西装。如果穿传统的白色领结和大燕尾服，那就更漂亮了。然而，很少有人拥有一套大燕尾服，甚至很少有人租用它们参加晚会。人们通常穿正式程度稍逊一筹的小燕尾服。黑领结和小燕尾服一样能够被各种舞会所接受。

对于女士来说，装束应该是长款的，并做到所能承受的最精致的程度。舞会是一个能让你把最好的首饰从保险箱中取出来，体验佩戴快乐的时刻。穿裤子通常是不允许的，除非这种女裤的设计非常精致，看起来和正式的舞会女裙一样得体。即使是最年轻的女士也应当打扮起来和从前完全不同。舞会的吸引力在于它的特别和精致。每个参与者都应当努力在装束、行为以及礼貌上的积极合作，才能保持舞会的特别和精致。

初次参加社交活动的女士应多穿着白色衣裙。穿无袖或无肩带女裙的女士，可以戴长手套，这种手套可以一直戴到舞会开始以后。但是开始跳舞或者晚餐开始时，应当脱掉手套。进入舞厅时应彬彬有礼，熟人旧友要握手致意或点头问好，陌生人也应以礼相待。话音宜低，步态宜轻。

尽量不吃葱、蒜、醋等带强烈刺激气味的食品，不喝烈性酒，不大汗淋漓或疲惫不堪地进入舞场。患有感冒者不宜进入舞场。尚不会跳舞者最好不在舞场现学现跳，应当待学会后再进舞池。除此之外，还应讲究文明礼貌，维护舞场秩序，不吸烟，不乱扔果皮，不高声谈笑，不随意喧哗，杜绝一切粗野行为。

邀舞忌过于鲁莽，应遵守一定的礼仪。参加舞会免不了向人邀舞或应邀起舞。一般情况下，男士应主动有礼貌地邀请女士。邀舞一定要有风度，讲究礼仪。如果双方不认识，男方应主动向女方邀请，把某位小姐、女士冷落于座上是不礼貌的。邀舞时，男方应步态庄重地走到女方面前，躬身面带微笑地伸出一只手，温和地说："请您跳一曲可以吗?"或说："能请您跳个舞吗?"这才是一个绅士应有的风度。邀请男士或女士跳舞，一定要看看他身边是否有舞伴，如有，则不宜去邀，以免造成误会。

在舞会上，两个女士可以同舞，但两个男士则不宜同舞。西方舞会有一种习惯：两个女性同舞是宣布没有舞伴，两个男性同舞则暗示他们不愿与在场的女伴跳，这是对女性的蔑视。如果一个女人同一位

男士坐在一起，另外一位男士不能上前请她跳舞。但是如果她坐在一群人之间，他则可以走近她问：“你愿意跳舞吗?”一般来说，女性邀请男性，男性是不能拒绝的。当男士邀请异性不成时，应说声：“对不起!”不能马上翻脸，甚至说些不礼貌的话。

职场仪容的禁忌

中国古代大哲学家庄子曰：“各得其美。”每个人都有自己的审美追求。但美又有一般的价值标准，所以，要符合一般的审美规范。

随着社会的发展，普通职场人士对仪容也越来越重视，因为良好的形象可以增加一个人的自信，对个人的求职、工作、晋升和社交都起着至关重要的作用。但是好的形象并不只是靠几件名牌衣服就可以建立，人们应该更多重视一些细节问题。

第80节：第七章 日常禁忌(11)

要想做一个有魅力的职场男性，就应该注意自己的仪容。男人爱美不像女人那般用心，但若不注意自己的形象，就会成为时代的落伍者。一个头发杂乱、衣着不整、眼神散漫的男人，很难得到同性的友情，更难讨得女性的喜欢。最终会影响到他的人际交往。男人的形象其实要注意很多方面。一般来说，要保持男人绅士般的形象也不是很难，但应该注意以下几个方面的问题。

忌身上有异味。男人的汗腺比较发达，出汗后身上会产生一些酸败味，这样会使人“敬而远之”，要经常清理。所以，大汗刚过的男人如有可能应换上干净的衣服再往人群中凑，或注意与他人保持一定距离，还可在腋下胸前等易出汗的部位涂一点儿止汗香剂。吸烟的男人最好在与人交谈时停止吸烟，注意不要过近地与人面对面谈话，吸烟后最好能嚼点儿口香糖等能去除烟味的食物。不少男人是汗脚，所以，应注意保持鞋的清洁，皮鞋最好有两双以上，换着穿。有口臭的人，应养成一日刷三次牙的习惯，如一段时间之后仍有口腔异味，应去看医生。

男士的面部形象也应该注意。忌脸上总是过于油腻。多数男人的脸比较容易油腻，且易生出粉刺，因此要特别注重面部的清洁。不妨选用男性洗面奶及吸油面纸等，每日早晚各清洁一次，这样既清洁又护肤。胡须、头发应时常清理。男人的头发和胡子很容易影响自身的形象，而且油腻脏乱的头发会对精神面貌有很大的负面影响。男士应该每天都将自己的下巴刮得光洁平滑，这样看上去更显年轻，更精神。

最不容忽视的一点就是不要变得女人气。对男士来说这是很值得重视的问题。男人的形象与女性健美形象的标准不同，如果男人像女人那样涂脂抹粉，会显得不伦不类。男人不应使用过浓的香水，穿着太花哨的衣服，语言和动作也不应矫揉造作，否则会给人不像个男子

汉的印象。但是男人不能还抱着不需要打扮自己的旧观念不放。衣装不要太随便、没情趣。男人的服装式样比较少，这就更要注意细节和搭配，特别是颜色和款式的搭配，穿出自己的个性。

其次精神面貌也不容忽视。男人的形象与其精神面貌有很大的关系，如果外表各方面都处于最佳状态，但目中无光，神态不振，这个人的形象也就谈不上好。所以，男人在精神面貌上要保持对生活的乐观和追求，少些抑郁忧愁，多些爽朗欢笑。

成功的职业女性更应该懂得如何适宜地装扮自己，但过度的强调装扮会走入误区。因此在日常生活中，职业女性的着装也应注意一些问题。

忌过分的时髦。现代女性热爱流行的时装是很正常的现象，即使你不去刻意追求流行，流行也会左右着你。有些女性几近盲目地追求时髦。例如有家广告公司的女秘书在指甲上同时涂了几种鲜艳的指甲油，当她打字或与人交谈时，都给人一种厌恶的压迫感。一个成功的职业女性对于流行的选择必须有正确的判断力，同时要切记：在办公室里注重的是工作能力而非赶时髦的能力。

职业女性的穿着应平淡朴素，不要过于暴露。夏天的时候，许多职业女性便不够注重自己的身份，穿起颇为性感的服装。这样你的才能和智慧便会被埋没，甚至还会被看成轻浮。因此，再热的天气，应注意自己仪表的整洁、大方。但是不要走进职业穿着的误区，变得过分的正式。这个现象也是常见的。

不要素面朝天。适当淡妆也是对别人的一种尊重，但不要过了头，变成浓妆艳抹。更不要做一个不讲卫生的懒女人，注意个人卫生的同时，要保持身体气味的芳香，可以用适当的香水，但不要过浓。

总之，良好的仪容是你走向职业成功必不可少的条件，正确把握个人形象的尺度，会给你的生活和职业道路增光添彩！

家中宴客的禁忌

人不能离群索居。孤独是大家常有的烦恼，人们可以不走出自家大门也可和其他人交往，其中宴客可以满足我们交往朋友的需要。社交本身往往是情感的一种外在表现，能够把远的拉进、浅的加深、低的抬高，这就是情感外交的魅力。

家中宴请宾朋，不仅能增进感情，还能显示出主人的热情好客。家中宴客要比较轻松、自由、灵活才能使主客之间轻松交谈，放松心情。因此家中宴客不但要特别注意饮食准备，而且更要注意活动氛围的营造，要更多为客人着想，以尽地主之谊。如礼仪、谈话内容等，这些无形的东西，都要注意，要让客人觉得你对他们很重视，但并不是刻意的做作。

小红是一个热情好客的人，喜欢把同事叫到家里做客，但是她的儿子非常地淘气，总爱问一些问题或做一些稀奇古怪的事情。有时把客人弄得很尴尬，无奈中找借口慌忙地逃走了。一天，小红请几位同事到家里吃饭，其中同事小刘是个秃顶，而且是脑袋中间不长头发，因此他总是带着帽子。这一点让小刘非常苦恼，到现在都没有女朋友也是因为这事。所以大家都尽可能的避免这个话题。从小刘一进门，小红儿子的眼睛就没有离开过小刘的帽子。调皮的小孩趁小刘不注意一下子把帽子摘下来，惊叹道："面包圈！"。当时弄得小刘满脸通红。以后再找小刘去她家，小刘都以各种理由拒绝了。

在家中请客注意礼仪尤为重要。因此在家里宴请客人时，主人除了要衣着整洁外，还要注意不失礼节，特别要交代一下孩子对客人的礼节，正所谓童言无忌，小孩子难免会说出或做出一些意想不到事情，有时会让客人很尴尬。尤其是年纪很小的孩子更应该注意，这不仅是对自己的尊重也是对客人的尊重。但是要注意，礼节要大方、自然，同时忌过多。

讲究礼节也要有个度，过分的强调反而容易使客人感到拘束，甚至会使客人不知所措，使宴请的气氛不那么活跃而显得过于严肃，这样一来，客人会感到十分压抑。气氛会变得很紧张。因此，招待客人

时态度一定要自然，使宴请的气氛和谐亲切。应谈些愉快的事情，并且按各自的生活习惯尽量给客人以方便，而不要过多地拘于礼节而把宴请的时间拖得太长。

小丽非常爱干净，甚至爱干净的出奇，每次客人到他家都感觉很不自在。她家有个沙发，很多年了依旧保持着原样，上面还有一层塑料薄膜包着。在家里她从不坐在沙发上而是干脆坐在地上，生怕一不小心把那层塑料薄膜给弄破了。而且她的妈妈还会拿个小抹布，不经意地在她走过的地方擦一遍，尽管她的家人很热情，但是每次让她的同学来家里做客，同学都会感到很为难。

因此当你宴请客人时应按照个人的生活习惯给人以方便，不应该让客人感到不自在，从而惧怕到你家里做客，反而达到适得其反的效果。这样不利于人际关系的交往。

在接待客人时还应注意一些细节，如果将茶斟得过满，客人喝茶时就会显得很尴尬，在举杯时，则容易将茶水洒落出来，或不得不低头呷饮。这样使客人感到别扭，或不舒服。待客斟茶一般斟到杯子的三分之二处为宜，切不可过满。用餐时不可过度热情，应随客人的意愿，千万不能勉强，客人会根据自己的喜好来选择。也不要一味地让客人吃这吃那，或吃好喝好，那就将宴客的格调降低了。宴客是人际沟通的一个非常重要的方式，把握好宴客的禁忌，会让你的人际关系一路顺通。